



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS  
SHOQATA SHOQIPTARE E BANKAVE

# Bankieri

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave

Nr. 21, Shtator 2016

ISSN 2225-2959  
9 772225 295004



# SIGURIA E BANKAVE



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS  
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE



THE GOVERNMENT  
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG



# PARANDALIMI I PASTRIMIT TË PARAVE DHE FINANCIMIT TË TERRORIZMIT

"AAB" në bashkëpunim me "ATF Luxembourg" ofron trajnimin dhe mundëson çertifikimin e tij në Shqipëri.

Programi i trajnimit  
5-8 Dhjetor 2016

Provimi  
9 Dhjetor 2016

## ANËTARËT E AAB



## Përmbajtja

# Bankieri

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave



## SIGURIA E BANKAVE

# SIGURIA E BANKAVE

**Bankieri** është publikimi zyrtar i Shoqatës Shqiptare të Bankave i cili i dedikohet kryesisht sektorit bankar shqiptar. **Bankieri** i jep lexuesit një informacion të vlefshëm mbi arritjet e industrisë në përgjithësi dhe të bankave tregtare në veçanti.

## SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Rr. Ibrahim Rugova,  
SKY TOWER, 9/3, Tiranë  
Tel: +355 4 2280371/2  
Fax: +355 4 2280 359  
E-mail: bankieri@aab-al.org;  
www.aab.al

### Bankieri

Nr.21, Shtator 2016  
Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave

### Editorial

Bankat dhe nevoja për mbrojtjen e tempullit të sigurisë  
Prof.Asoc.Dr. Elvin MEKA

### Tema e Ditës

Sfida e re në industrinë bankare: Video komunikimi  
Ali SÛHA TER  
Mekanizmat e autentikimit në aplikacionet e bankingut të lëvizshëm

Bojan ŽDRNJA  
Mbrojtja dhe reduktimi i vlerave monetare në lëvizje  
Roland TASHI  
Bankat të udhëheqin edhe sigurinë në nivelet Europiane  
Redi GJUZI

### Intervistë

Credins Bank - Banka ambicioze në zhvillim  
Maltin KORKUTI

### Sistemi Bankar

Efikasiteti i Forcës së Shitjes - Një investim për rezultate të qëndrueshme

Adja ANGJELI  
Etika bankare - Roli i saj për një marrëdhënie të suksesshme me klientin individ  
Brunilda ISAJ  
Debitimi direkt ndërbankar - Unifikuesja e marrëdhënieve të aktorëve kryesorë të saj  
Najada XHAXHA  
ZONA 24/7 - Shërbime bankare elektronike të përparuar dhe të sigurta  
Ardiola HRISTIC

### Forumi i Ekspertëve

Roli i funksionit të Auditit të Brendshëm në sigurinë bankare

Dorida STAMBOLLA  
Fuqizimi i rolit të gruas në vendimarrje  
Brunilda PASKALI

### Këndi i Ekonomistit

Rritja e çmimit të arit - Çfarë po ndodh në tregjet financiare?  
Prof.Dr. Adrian CIVICI

### Përgjegjshmëria Sociale

### Auditori Financiar

Titullizimi dhe zbatimi i mundshëm i tij në Shqipëri  
Blodin ÇUÇI

### AAB Aktivitete

### AAB Trajnime

### REDAKSIA:

Elvin Meka  
**Kryeredaktor**  
Eftali Peçi  
**Koordinatorë Produksioni**  
Junida Tafaj (Katroshti)  
**Bashkëpunëtore**  
Andis Rado  
**Fotograf**  
**Design & Layout:** FCB Afirma

**Printed by:** Gent-grafik

### BORDI EDITORIAL:

- 11 Christian CANACARIS  
Kryetar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Raiffeisen Bank Shqipëri
- 13 Gazmend KADRIU  
Nënkryetar i i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Union Bank
- 18 Periklis DROUGKAS  
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Alpha Bank Albania
- 21 Seyhan PENCABLIGIL  
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Banka Kombëtare Tregtare
- 23 Frédéric BLANC  
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Societe Generale Shqipëri
- 26 Bozhidar TODOROV  
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Fibank Shqipëri
- 30 Spiro BRUMBULLI  
Sekretar i Përgjithshëm, Shoqata Shqiptare e Bankave
- 33 Hysen ÇELA  
Kryetar i Institutit të Ekspertëve Kontabël të Autorizuar
- 36 Adrian CIVICI  
President i Universitetit European të Tiranës
- 39 Enkeleda SHEHI  
Drejtoresh Ekzekutive e Autoritetit të Mbikqyrjes Financiare



## DEPOZITAT TONA KALOJNË PRITSHMËRITË TUAJA!

Me depozitat tona, përfitoni interes maksimal për të plotësuar dëshirat dhe kërkesat tuaja. Ju mirëpresim në çdo degë Veneto Banka në të gjithë Shqipërinë. Veneto Banka, depozitat vërtetë më të mira në tregun tonë bankar!

**Lekë deri në 3%**

**Euro deri në 1.8%**

**USD deri në 1.6%**

**Veneto Banka, depozitat tona kalojnë pritshmëritë tuaja!**

Tel. +355 (0) 4 2280555  
[www.venetobanka.al](http://www.venetobanka.al)



**VENETO BANKA**  
GRUPPO VENETO BANCA





**Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA<sup>1</sup>**  
Kryeredaktor

Institucioni i parë zyrtar i asaj që quhet BANKË, u themelua në Venecia, rreth nëntëqind vjet më parë (pikërisht në vitin 1147). Veprimtaria e saj kryesore dhe më e rëndësishme ishte *pranimi i depozitave*, pra *ruajtja* e parave të tregtarëve venedikas, përveç funksioneve të tjera si: huadhënia, skontimi i kambialeve dhe emetimi i çeqeve. Edhe pas nëntëqind vjetësh, këto mbeten shtyllat kryesore të veprimtarisë së bankave tregtare; vetëm teknologjia dhe shpejtësia ka ndryshuar me kohën. Pra, produkti i tyre kryesor dhe shërbimi që i bashkëngjitet këtij produkti: *grumbullimi i depozitave* dhe *ruajtja* e parave, mbeten ende disa ekskluzivitete të pasfiduara të bankave, në mos të vetmet të mbetura.

Kjo është e vërtetë edhe për shqiptarët, të cilat e kanë treguar prej kohësh besimin e tyre në banka, lidhur me depozitim dhe parave dhe kursimeve pranë tyre. Kjo, pasi bankat në Shqipëri janë konsideruar gjithmonë si një biznes dhe veprimtari elitare e shkallës më të lartë, pak a shumë si një tempull, në aspektin e ekselencës, staturës dhe pranisë institucionale. Në kushtet e një

## Bankat dhe nevoja për mbrojtjen e tempullit të sigurisë



Bankat nuk janë në treg për të luftuar kundër grabitësve, por për të kryer biznes, kryesisht me paratë e të tjerëve, e për këtë arsye, ato duhet të luajnë një rol kyç, të ngrenë fort zërin e tyre dhe të jenë proaktive për rregulla më të mira, rregullore më të qarta dhe për masa më të rrepta sigurie, të zbatueshme në mjediset e tyre dhe kryesisht jashtë juridiksionit të tyre, ku paratë e tyre duhet të mbrohen me çdo kusht e çmim dhe jo vetëm në letrat e kontratave të sigurisë.



mjedisi të pasigurt, mes së cilit ka jetuar gjithë kohës shoqëria shqiptare dhe përkundër përvojave fatkeqe me paratë dhe pasurinë financiare (humbjen e tyre), ata e kanë vlerësuar gjithnjë praninë e bankave, duke i konsideruar ato si një tempull të paprekshëm të sigurisë, për të tashmen dhe të ardhmen e tyre financiare.

Për sa i përket zhvillimeve të dy viteve të fundit, bankat dhe bankingu në Shqipëri, për fat të keq, kanë zënë disa herë titujt e lajmeve, lidhur me grabitjen e parave, brenda apo jashtë tyre. Sigurisht, këto janë ngjarjet më të padëshiruara për bankat, pasi për to është fare e qartë se, ato nuk janë si bizneset e tjera në treg; ato nuk janë thjesht në biznesin e parave, por ato janë në radhë të parë dhe kryesisht institucione të besimit dhe të sigurisë. Këtu nuk ka rëndësi shuma e parave të grabitura; ajo që ka rëndësi vitale për bankat është rreziku i reputacionit, si një rrezik ekzistencial, e ky jo thjesht si një prej rreziqeve të biznesit. Kjo është pikërisht arsyeja pse bankat nuk diskutojnë për sasinë e parave të vjedhura; ato gjithmonë flasin rreth faktit të të qenit gjithnjë e më të sigurt.

Askush nuk pret që grabitjet e bankave do shuhet sapo të arrestohet një grabitës, apo një bandë grabitësish; kjo është një betejë e përgjeshme mes të mirës dhe të keqes, si kudo në shoqëri.

Megjithatë, bankat nuk janë në treg për të luftuar kundër grabitësve, por për të kryer biznes, kryesisht me paratë e të tjerëve, e për këtë arsye, ato duhet të luajnë një rol kyç, të ngrenë fort zërin e tyre dhe të jenë proaktive për rregulla më të mira, rregullore më të qarta dhe për masa më të rrepta sigurie, të zbatueshme në mjediset e tyre dhe kryesisht jashtë juridiksionit të tyre, ku paratë e tyre duhet të mbrohen me çdo kusht e çmim dhe jo vetëm në letrat e kontratave të sigurisë. Gjithashtu, grupet e tjera të interesit duhet ta kuptojnë qartë se grabitja e një banke nuk është thjesht një çështje bankare, por një problem që ka të bëjë me goditjen e besimit si parim; ai është sulm ndaj tempullit të sigurisë. Bankat duhet dhe gjithmonë do të luftojnë për ta mbrojtur këtë tempull nga sulmet fizike dhe kibernetike të çdo lloji, jo për interes të biznesit dhe së ardhmes së tyre, por për interes të klientëve dhe shoqërisë, në përgjithësi, pikërisht siç thekson dhe Zj. Melissa Bean, drejtuese e JP Morgan Chase: "*Numrat e sigurimit shoqëror, llogarisë bankare dhe kartës së kreditit nuk janë thjesht të dhëna. Nëse bien në duar të gabuara, ato mund të fshijnë kursimet e jetës së dikujt, apo t'i shkaktojnë atyre rrënim financiar!*"

<sup>1</sup> Zv.Rektor për Procesin Akademik, UET



**Ali SÜHA TER**

Menaxher për Sigurinë, Projektet e Veçanta & Kanalet Digjitale  
GARANTI BANK, TURQI

**D**egët e bankave kanë qenë pika kryesore e shitjes së produkteve bankare, para shfaqjes së kanaleve bankare digjitale. Disa dekada më parë, bankave u duhej të punësonin personel shumë të kualifikuar e të specializuar në çdo degë, pasi ekzistonin shumë operacione të ndërlikuara, që duhet të përfundonin aty. Kështu, duhej një person për kontabilitetin, një tjetër për operacionet e thesarit, një person për letër kreditë tregtare, etj. Nëse bankat ishin me fat, ato mund të rekrutnin edhe staf të aftë për të kryer shumë detyra ose që zotëronte shumë aftësi, por ky staf ishte shumë i kushtueshëm. Një tjetër zgjidhje e padëshirueshme ishte mos ofrimi i çdo shërbimi në çdo vend. Duke marrë parasysh se zona e depërtimit të një banke ishte i kufizuar thjesht në praninë e saj fizike, mungesa e një dege në një zonë të caktuar nënkuptonte thjesht që nuk do kishte klientë nga ajo zonë. Në

# Sfida e re në industrinë bankare: Video komunikimi

Vala e tretë e bankingut digjital, që është komunikimi i sigurt ballë për ballë, do të jetë vala më e madhe, që redukton madhësinë e degëve fizike. Bankat nuk do të duhet të punësojnë më një numër të madh punonjësish në degë, pasi çdo klient me një telefon inteligjent e ka degën në xhepin e tij.

këtë artikull do të trajtohen vetëm disa faza të transformimit digjital, të cilat janë të rëndësishme për diskutim. Vala e parë e transformimit digjital i mundësoi bankave të përqendronin operacionet e tyre në degë. Linjat më të shpejtë të komunikimit ishin mjete që transmetonin kontratat dhe dokumentet nga zyra qendrore drejt degëve. Bankat që kishin qendra të përqendruara operacionesh nuk kishin nevojë për degë të mëdha, me një numër të madh stafi profesionist, me përgatitje nga fusha të ndryshme. Kjo valë zvogëloi numrin dhe madhësinë e degëve. E fundit por jo më pak e rëndësishme, ajo i ofroi punonjësit të degës aftësinë që të zhvendosnin fokusin e tyre nga operacionet drejt shitjeve.

Me valën e dytë erdhi bankingu digjital. Fillimisht, platformat e bankingut nëpërmjet internetit u shfaqën në fillim të viteve '90. Pas depërtimit të teknologjive të internetit në familje, platformat e bankingut nëpërmjet internetit u rritën me shpejtësi. Shërbimet bankare të ofruara nëpërmjet kanaleve digjitale "grabiti", me kalimin e kohës, gjithnjë e më shumë pjesë tregu nga shërbimet e përgjithshme bankare të ofruara. Depërtimi i teknologjive të komunikimit nëpërmjet internetit brenda xhepave tanë, me anë

të smartphone-ve rriti dramatikisht pjesën e tregut të bankingut digjital. Sot më shumë transaksione kryhen online, sesa pranë degëve të bankave. Një klient jo-digjital e viziton bankën e tij/saj më pak se një herë në muaj, ndërsa një klient i bankingut të lëvizshëm logohet 10 deri në 15 herë në muaj. Vala e dytë i mundësoi bankave të ofronin më shumë shërbime, me më pak kapital njerëzor. Megjithatë, aftësitë e bankingut digjital janë kryesisht të kufizuara, në drejtim të transferimit të urdhrave të konsumatorëve përmes rrjeteve të ndryshme. Shitjet e produktit kryhen ende pranë degëve fizike.

Ekzistojnë arsye të ndryshme që ngadalësojnë rritjen e shitjeve online të produkteve. Shkaqet e përmendura mund të ndahen në tri kategori. Arsyet me natyrë ligjore shkaktohen zakonisht nga ligjet e vjetra. Kështu, ka një grup produktesh bankare që kërkojnë kontrata sipas kërkesave të klientëve dhe që kërkojnë pëlqimin me shkrim të konsumatorëve. Për shembull, Autoriteti Bankar Turk kërkon që klientët të shkruajnë: "Unë e lexova dhe i kuptoj kushtet e këtij produkti dhe mora një kopje të kësaj kontrate." Kjo kërkesë nuk mund të plotësohet online. Problematikat e sigurisë dhe mundësitë për shitje të kryqëzuar janë arsye që lidhen me profesionin

e bankierit. Nuk është e lehtë të krijosh nëpërmjet kanaleve digjitale besimin që krijohet nga komunikimi ballë për ballë. Bindja e një klienti që të blejë sigurim jete të lidhur me një hua personale, duke i kërkuar atij të shënjojë në një kuti te kërkesa për hua, është gjithashtu një detyrë shumë e vështirë. Arsyeja e tretë është nevoja për të udhëzuar klientët. Disa produkte bankare janë shumë të ndërlikuara për klientët që ata të mund të vendosin vetë e kështu klientët zakonisht nuk duan të shpenzojnë shumë të kohë duke lexuar përkufizimet e produktit. Një përfaqësues i konsumatorëve, që shpjegon detajet e një produkti, i bën klientët të ndjehen më të lehtësuar.

Një valë e re po shfaqet me rritjen e shpejtësisë së komunikimeve me bandë të gjerë. Kjo shpejtësi u mundëson përdoruesve të kryejnë biseda video në kohë reale, pa ndërprerje dhe me cilësi të lartë. Edhe pse kanalet bankare digjitale përdoren dhe pranohen gjerësisht nga klientët, në disa raste kërkohet që klientët të paraqiten në degë. Disa masa sigurie që minimizojnë rreziqet bankare digjitale kërkojnë një komunikim ballë për ballë me klientin. Ne besojmë se një video komunikim i kontrolluar dhe i regjistruar mes një punonjësi banke dhe klientit përmbush kërkesat për minimizimin e rreziqut, nga komunikimi ballë për ballë.

Një përpjekje mashtruese nga një sulmues në kanalet bankare digjitale i jep të dhëna të kufizuara bankës për vet sulmuesin. Nga ana tjetër, një takim video i regjistruar lë një dëshmi të pamohueshme të sulmit dhe sulmuesit. Le të imagjinojmë një përpjekje për maskim të identitetit. Personeli i operacioneve të Sigurisë vëzhgon adresat e IP-ve, identitetin e pretenduar të klientit dhe fjalëkalimet përdorura. Bankat zakonisht nuk kanë prova se cili është sulmuesi. Nëse një sulmues provon të njëjtën metodë gjatë një seance video, banka do të ketë një imazh të qartë të sulmuesit, që mund ta përdorë në hetimet e mëtejshme.

Një nga pengesat më të mëdha që bankat përpiqen që të kapërcejnë

është kujdesi nga afër i klientit. Ligjet kundër pastrimit të parave të vendeve të ndryshme kërkojnë që bankat të kenë një ndërveprim ballë për ballë, brenda procesit të komunikimit me klientin. Në këtë drejtim janë zhvilluar disa teknika për të fituar klientë nga zona të largëta. Autoriteti Federal Gjerman i Mbikëqyrjes Financiare (BAFIN) ka një vizion pionier lidhur me komunikimin jo ballë për ballë me klientët. Qarkorja e vitit 2014 përcakton se, nëse punonjësi i një banke dhe një klient komunikojnë përmes video transmetimit, komunikimi mund të supozohet një seancë ballë për



Depërtimi i teknologjive të komunikimit nëpërmjet internetit brenda xhepave tanë, me anë të smartphone-ve rriti dramatikisht pjesën e tregut të bankingut digjital. Sot më shumë transaksione kryhen online, sesa pranë degëve të bankave. Një klient jo-digjital e viziton bankën e tij/saj më pak se një herë në muaj, ndërsa një klient i bankingut të lëvizshëm log-ohet 10 deri në 15 herë në muaj.



ballë. BAFIN i rregullon kërkesat për sesionin e video komunikimit, si më poshtë: *"Gjatë procesit të video transmetimit, punonjësi përkatës duhet të krijojë fotografi/imazhe, që tregojnë në mënyrë të qartë palën tjetër si dhe anën e parë dhe të pasme të dokumentit të identifikimit, që përdoret nga pala tjetër për qëllime identifikimi, si dhe të informacionit që përmban ky dokument. Për më tepër, gjatë video transmetimit klienti duhet të tregojë numrin e plotë serial të dokumentit të identifikimit. Biseda midis punonjësit dhe palës tjetër duhet të regjistrohet gjithashtu dhe me zë."* Një tjetër masë sigurie që forcon pozitën e bankingut

përmes videos është rritje e prirjes së verifikimit biometrik. Rritja e fuqisë së përpunimit nga pajisjet e lëvizshme dhe kërkimet e fundit kanë bërë të mundur jetësimin e një numri teknikash të verifikimit biometrik në pajisjet e lëvizshme. Metodot më të përdorura janë verifikimi aktiv/pasiv i zërit, njohja e fytyrës dhe verifikimi i gjurmës së gishtave. Integrimi i masave biometrike të sigurisë në seancat e video komunikimit do të jetë një hap i madh në procesin e verifikimit të identitetit. Edhe pse metodat e përmendura kanë një shkallë të lartë të pranimit të identitetit të rremë dhe mospranimit të tij, zbulimi dhe transmetimi në kohë reale i identitetit është një sfidë e madhe. Praktikisht është shumë e vështirë të tregohet nëse një sistem autentikimi biometrik verifikon pronarin e vërtetë të të dhënave biometrike, ose një audio/video të regjistruar më parë. Mekanizmat e transmetimit në kohë reale të të dhënave të identitetit që ofrohen nga shitësit respektivë janë tejet të pamjaftueshëm për të identifikuar sulmet të tilla. Sigurisht, që po zhvillohen dhe nesër do jenë në përdorim metoda shumë efektive për transmetimin në kohë reale të të dhënave të identitetit. Deri atëherë, një person real në anën tjetër të komunikimit mbetet mënyra më e mirë për të siguruar nëse banka po ndërvepron me personin e duhur.

Në një epokë kur njerëzit e të gjitha moshave janë familjarizuar me video komunikimin me anëtarë të familjes dhe miqtë, bankave u paraqiten shumë mundësi nga kjo teknologji. Ka disa përpjekje për digjitalizimin dhe optimizimin e operacioneve në degë. Megjithatë çdo hap i optimizimit siguron shërbime me vlerë të madhe, duket se do të humbasim vajtjen tonë drejt degëve. Ne besojmë se vala e tretë e bankingut digjital, që është komunikimi i sigurt ballë për ballë, do të jetë vala më e madhe, që redukton madhësinë e degëve fizike. Bankat nuk do të duhet të punësojnë më një numër të madh punonjësish në degë, pasi çdo klient me një telefon inteligjent e ka degën në xhepin e tij.



**Bojan ŽDRNJA**

Këshilltar për Sigurinë e Informacionit  
INFIGO

**G**jatë dy viteve të fundit, telefonat inteligjentë (smartphones) janë bërë pajisjet tona kryesore për të pasur akses në të dhëna dhe aplikacione. Kështu, duke qenë vazhdimisht online dhe në dispozicion, këto aparate kanë hapur një etapë të re për të gjithë ofruesit e shërbimeve online, duke përfshirë dhe sektorin financiar.

Megjithatë, kjo mundësi për qasje dhe akses ka një çmim: për shkak të përmasave të tyre të vogla dhe faktit që përdoruesit i mbajnë ato gjithmonë pranë vetes, këto pajisje mund të humbasin apo vidhen lehtësisht. Ky fakt vë një theks të veçantë mbi mbrojtjen e të dhënave që ruhen në këto pajisje dhe parandalimin e aksesit në shërbimet online, nëpërmjet një pajisje të tillë, të humbur ose vjedhur. Kur flasim për bankingun e lëvizshëm, rëndësia e kësaj mbrojtjeje është edhe më shqetësuese,

# Mekanizmat e autentikimit në aplikacionet e bankingut të lëvizshëm



Hapi i mëtejshëm logjik në evolucionin e aplikimeve të bankingut të lëvizshëm ishte lidhja e smartphone-it me një llogari të veçantë të përdoruesit. Ky është një kontroll shumë i mirë, lidhur me sigurinë, pasi simulon pjesërisht një autentikim të bazuar në dy faktorë (2FA): smartphone është një pajisje që përdoruesi e zotëron dhe fjalëkalimi (ose një PIN) është ajo çka përdoruesi njej.



për deri sa siguria e llogarisë bankare të përdoruesit varet nga të dhënat e ruajtura në smartphone.

## *Nga 1FA te 2FA*

Aplikacionet e para të bankingut të lëvizshëm ishin shumë të thjeshta dhe të ngjashme me ato që pamë rreth viteve 2000. Në to kërkohej thjesht që përdoruesi të autentikohet nëpërmjet kombinimit të emrit të përdoruesit dhe fjalëkalimit. Natyrisht, mekanizma të tillë të dobët të autentikimit priren të sulmohen nga vjedhësit. Përveç kësaj, smartphone-t nuk kanë tastierë fizike dhe përdoruesit kanë prirjen të përdorin fjalëkalime të thjeshta, të cilat mund të shtypen lehtësisht.

Hapi i mëtejshëm logjik në evolucionin e aplikimeve të bankingut të lëvizshëm ishte lidhja e smartphone-it me një llogari të veçantë të përdoruesit. Ky është një kontroll shumë i mirë, lidhur me sigurinë, pasi simulon pjesërisht një autentikim të bazuar në dy faktorë (2FA): smartphone-i është një pajisje që përdoruesi e zotëron dhe fjalëkalimi (ose një PIN) është ajo çka përdoruesi njej.

Në mënyrë që smartphone-i të bëhet faktori i dytë (diçka që një përdoruesi e zotëron), duhet të jemi në gjendje të bëjnë dallimin midis pajisjeve të ndryshme celulare. Ka disa mënyra për ta arritur këtë. Mënyra më e lehtë është përdorimi i një UDID ose numrat IMEI. UDID është një kod unik identifikues, i përbërë nga një sekuencë prej 40 shkronjash dhe numrash, që identifikojnë në mënyrë unike pajisjet Apple si p.sh. iPhone. Megjithatë, derisa prodhuesit e tjerë të smartphone-ve kanë pajisje të ndryshme identifikimi, sistemi i përdorur duhet të jetë mjaftueshëm i fuqishëm që të jetë funksional për çdo lloj pajisje. Më poshtë do të shohim se si mund të arrihet diçka e tillë.

## *Sistemet e hapura të autentikimit*

Një tjetër qëllim i përdorimit të një aplikacioni të lëvizshëm (më shumë) të sigurt është largimi nga fjalëkalimet dhe PIN-et statike. Kjo merr një rëndësi të veçantë, pasi udhëzimet përfundimtare mbi sigurinë e pagesave nëpërmjet internetit nga Autoriteti Bankar Europian kërkojnë autentikim



të fortë i cili, ndërkohë që lejon fjalëkalimet statike, kërkon të paktën që një nga elementet e vërtetimit të jetë i pa ripërdorshëm dhe i papërsëritshëm. Qasja e pranuar për zgjidhjen e kësaj çështjeje është përdorimi i mekanizmave të autentikimit të hapur OATH (Open Authentication). OATH është një standard i hapur, që është përdorur nga shumica e gjeneruesve të fjalëkalimeve njëpërdorimshme (one-time), të ditëve të sotme. Dy janë mënyrat kryesore që mbështet OATH: TOTP (OTP e bazuar në kohë), e cila gjeneron fjalëkalime njëpërdorimësh që varen nga një informacion sekret i përbashkët dhe nga momenti aktual dhe HOTP (HMAC me bazë OTP), e cila gjeneron fjalëkalime njëpërdorimësh që varen nga informacion sekret i përbashkët dhe një kundërpërgjigje.

Algoritmi OATH është i përsosur, pasi lejon gjenerimin e fjalëkalimeve njëpërdorimësh dhe njëkohësisht, autentikim të përdoruesit në aplikacionin e bankngut të lëvizshëm. Megjithatë, në mënyrë që të llogaritet OTP-ja, një element përbërës i rëndësishëm që duhet të ndahet ndërmjet pajisjes së lëvizshme dhe serverit (aplikacioni bankar) është informacioni sekret i përbashkët. Ky duhet të jetë një varg i rastësishëm byte-sh (zakonisht për shumicën e gjeneruesve përdoren 20 bytes), që duhet të krijohen gjatë instalimit/aktivizimit të aplikacionit. Gjatë këtij procesi, aplikimi duhet të gjenerojë një informacion sekret të ri e rastësor dhe ta dërgojë atë në server. Tashmë që serveri dhe aplikimi celular kanë një informacion sekret të përbashkët, ato mund të përdorin ose TOTP (më e zakonshme), ose HOTP, për të gjeneruar fjalëkalimin njëpërdorimësh. Serveri thjesht verifikon nëse OTP-ja është e saktë dhe, nëse po, lejon akses në aplikacion.

#### ***Çelësat e mbretërisë***

Nëpërmjet përdorimit të algoritmit OATH, zgjidhet çështja e fjalëkalimeve statike. Megjithatë, element kritik i

autentikimit tani mbetet informacioni sekret i përbashkët, që duhet të mbrohet në përputhje me rrethanat, sidomos në telefonat e lëvizshëm. Përderisa kjo është vetëm një seri byte-sh, ruajtja e saj në një skedar në pajisjen e lëvizshme nuk është e mjaftueshme, pasi nuk mund të merret e mirëqenë që përdoruesit do të përdorin PIN-in për pajisjet e tyre të lëvizshme (faktikisht hulumtimet e fundit tregojnë se, thuhet 40% e përdoruesve të smartphone-ve nuk e përdorin PIN-in). Kjo e bën informacionin sekret të përbashkët të ndjeshëm ndaj analizës së sistemit të skedarëve të pajisjes celulare, por edhe ndaj sulmeve të mundshme të smartphone-ve nga aplikacionet e tjera prej keqbërësve.

Mënyra e duhur për të siguruar informacionin sekret të përbashkët është, natyrisht, kodimi. Kjo duhet të bëhet me kujdes. Aplikacioni i bankngut të lëvizshëm nuk duhet të përdorë një çelës statik ose të pandryshueshëm (hard-coded) për të koduar sekretin e përbashkët. Arsyeja për këtë është e dyfishtë: jo vetëm që të gjitha aplikacionet e lëvizshme në botë do të duhej të përdornin të njëjtin çelës statik (hard-coded) për kodimin (dhe dekodimin), por në momentin që aplikacioni i lëvizshëm bëhet operativ, ai vihet në qendër të vëmendjes së të gjithë studiuesve të sigurisë në mbarë botën, dhe përfundimisht do të evidentohen gabime të tilla të dukshme.

Ky është momenti kur hyn në lojë 2FA: mund të përdoret PIN-i i përdoruesit për të koduar sekretin e përbashkët (jo PIN-in e aparatit celular, por një tjetër PIN të veçantë të aplikimit bankar celular). Në këtë mënyrë, për të autentikuar aplikacionin e bankngut të lëvizshëm, përdoruesi duhet të shkruajë PIN-in, i cili do të përdoret për të dekoduar sekretin e përbashkët dhe për të llogaritur OTP-në, e cila do të dërgohet më pas në server. Për fat të keq, këtu ekziston një tjetër rrezik: përderisa kodi PIN do të përbëhet nga 4 ose më së shumti 6 shifra, një sulmues, që mund të marrë sekretin e përbashkët

të koduar, në teori mund të sulmojë lehtësisht për të dekoduar këtë sekret, e më pas, mund të prodhojë lirisht OTP-të dhe të bëhet përdorues i aplikacionit të bankngut të lëvizshëm.

#### ***Mbrojtja e sekretit të përbashkët***

Mënyra e saktë për të bërë këtë është që të mos lejohen sulmuesit të nisin sulme të njëpasnjëshme (brute-force) offline. Kjo mund të arrihet duke përdorur algoritme kodimi/dekodimi dhe të dhëna (sekreti i përbashkët) që nuk e lejojnë sulmuesin të arrijë në përfundimin nëse PIN-i i përdorur është i saktë apo jo. Me fjalë të tjera, çdo PIN do të rezultojë në disa informacione të dekoduara (një sekret i mundshëm i përbashkët). Për faktin se sekreti i përbashkët është vetëm një grup rastësor byte-sh, sulmuesi nuk mund të dijë nëse është i saktë apo jo. E vetmja mënyrë për të verifikuar se llogaritja e një OTP-je mbi bazën e një sekretit të përbashkët dhe dërgimi i saj në serverin e bankës për verifikim. Ky është hapi i rëndësishëm për sulmuesin, pasi serveri i bankës duhet të blloktojë llogarinë e përdoruesit pas 3 përpjekjeve për dërgim OTP-je të pasaktë, duke penguar kështu sulmuesin të kryejë sulm të njëpasnjëshme të PIN-it ose OTP-së.

Një mekanizëm i tillë autentikimi nënkupton se, asgjë që do ta lejonte sulmuesin të arrinte në përfundimin nëse sekreti i përbashkët i dekoduar është i saktë apo jo. INFIGO ka kryer teste të depërtimit mobile në gati 30 aplikacione të bankngut të lëvizshëm për banka të ndryshme në rajon. Këtu janë gjetur disa dobësi në ruajtjen e sekrereve të përbashkëta dhe, më e pazakonta, ato janë shkaktuar kryesisht nga libraritë software (SDK-të) të shoqërive të njohura të sigurisë, të përdorura në kuadër të zhvillimit të aplikacioneve të lëvizshme. Kjo tregon se problemi me ruajtjen e pasigurt të të dhënave është shumë më tepër i pranishëm dhe kjo justifikon kryerjen e testeve shumë të kujdesshme, para publikimit (lançimit) të aplikacionit në të gjithë botën.



# PAKETA OPTIMALE PËR BIZNESIN TUAJ TË VOGËL!

- NORMA KONKURUESE DUKE FILLUAR  
NGA 8.5% NË LEKË/EURO
- APROVIM I SHPEJTË
- AFAT MATURIMI DERI NË 5 VJET
- KREDI BIZNESI PA GARANCI





**Roland TASHI**

Kryetar i Komitetit të Sigurisë  
AAB

Gjatë këtyre dy viteve të fundit, krimi ndaj sistemit bankar, bizneseve dhe institucioneve financiare, ka shfaqur një figurë të re, një prirje që nuk ka qenë e orientuar drejt grabitjes klasike, të grabitjes së parave në sportelet e njësisive të biznesit, por grabitjes së parave në mjetet e blinduara, që transportojnë vlera monetare, duke sulmuar mjetet e Shoqërive Private të Sigurisë Fizike (SHPSF), që shoqërojnë vlerat monetare për në aeroport. Duket se gjatë kësaj periudhe “makina e krimit” ka ndjekur me vëmendje mjetet që transportojnë para, duke studiuar me kujdes mënyrën e kompozimit të eskortës, kohën e qëndrimit dhe lëvizjen e tyre në pikën e nisjes, destinacionin e parave, itinerarin e ndjekur, për të përzgjedhur në këtë trajektore skenën e krimit, zonën se ku duhet goditur, për të pasur eficiencën më të lartë të mundshme në grabitjen e parave.

## Mbrojtja dhe reduktimi i vlerave monetare në lëvizje



Automjeti që transporton vlera monetare duhet të vlerësohet nga strukturat, njësitë përgjegjëse në banka, si një “agjenci bankare në lëvizje”, që përveç kostove ekonomike të sigurimit të parave në vend-depozitim dhe lëvizje, kostove për transportin e tyre, ka edhe një kosto njerëzore



Ngjarja e ndodhur në 1 korrik 2016 brenda territorit të Aeroportit të Rinasit, rasti i tretë që sulmohen mjetet që transportojnë vlera monetare në këtë destinacion, tregon se ky proces është në vëmendjen e grupeve kriminale, që duket se tashmë janë të specializuara, me kapacitete organizative dhe teknike të nivelit të lartë, me përgatitjen e



Këtu duhet kuptuar se nuk mund të ketë një veprim agresiv, qoftë ky i të gjitha natyrave të krimit, pa informacion, pa të dhëna paraprake, pa një fazë përgatitore studimi, të cilat sigurohen nëpërmjet vëzhgimit të drejtpërdrejtë, apo nëpërmjet mbledhjes së informacionit nga individë të pakujdesshëm.



duhur për të vepruar në kushtet e një “lufte asimetrike”, duke organizuar prita, duke u kamufluar me uniforma policie, duke përshtatur dhe përforcuar automjete civile për goditjen e mjeteve të blinduara të SHPSF-ve dhe duke përdorur armatim luftarak. Grabitësit, tashmë të tipit “Cash Transit”, kanë treguar se janë të aftë të veprojnë jo vetëm brenda në qytet, jo vetëm në rrugët interurbane me qarkullim të lartë, por edhe brenda territoreve dhe zonave me nivel të lartë sigurie, të mbrojtura dhe mbikëqyrura nga shoqëri private me certifikata ndërkombëtare shërbimi, si dhe nga strukturat rendit publik, siç tregon edhe ngjarja e fundit në aeroportin kombëtar.

Në këto kushte, automjeti që transporton vlera monetare duhet të vlerësohet nga strukturat, njësitë përgjegjëse në banka, si një “agjenci bankare në lëvizje”, që përveç kostove ekonomike të sigurimit të parave në vend-depozitim dhe lëvizje, kostove për transportin e tyre, ka edhe një kosto tjetër, në dukje pa vlerë fillestare, ekspozimin ndaj grabitjes, apo grabitjen e mundshme të parave, provokimin dhe shkaktimin e shqetësimeve psikofizike

dhe psikosociale ndaj punonjësve të SHPSF-së dhe atyre të bankës, të cilët janë të pranishëm në vendngjarje. Këta individë janë të lidhur më përjetimin e skenës së krimit, sundohen për një periudhë kohe nga idea se ngjarja mund të përsëritet dhe mund të gjenden në vendngjarje. Kjo kosto është shumë e vështirë të përllogaritet “post eventum”, pasi vlerës fizike të parave të humbura i shtohen dhe kosto të tjera të natyrës njerëzore, dëmtime, lëndime, cënimi i jetës, ngarkesa emocionale dhe trauma, penalizime, procese penale të tejgjatatura, etj.

Ngjarjet kriminale i përkasin makinës së krimit, që “udhëton” krahas rrjedhës normale të veprimtarisë së shoqërisë tonë, kurse masat parandaluese i përkasin sistemit bankar, organeve të rendit dhe agjencive ligjzbatuese, në mënyrë që ngjarjet të reduktohen dhe pasojat apo efektet psiko-sociale të tyre të mos dëmtojnë individët e përfshirë drejtpërdrejt dhe tërthorazi në këtë proces. Masat që duhen marrë duhet të kategorizohen në dy grupime kryesore: (1) masa me veprim të shpejtë, ku vet bankat vlerësojnë infrastrukturën ku kryhet procedura e marrjes dhe dorëzimit të vlerave monetare pranë zyrës së thesarit në degë dhe agjenci, përputhshmërinë e marrëdhënieve kontraktore me të tretët, SHPSF-të që kryejnë këtë shërbim, me ligjet dhe udhëzimet e Ministrisë të Punëve të Brendshme, si dhe (2) masa me ndikim afatgjatë, ku aktorë në vendim-marrje nuk janë vetëm bankat, por edhe Banka e Shqipërisë, ministrinë që përfshihen në këtë proces, etj. Këtu duhet vlerësuar me shumë kujdes procedura me transportin, kur njësitë e bankave ndodhen në zona dhe rrugë për këmbësorë, pasi për të mbërritur deri te mjeti i blinduar përshkohet një segment rrugor me vlera monetare të ekspozuara ndaj rrezikut të grabitjes.

Për të rritur nivelin e sigurisë, parandaluar ngjarjet, mbrojtur dhe siguruar punonjësit dhe vlerat monetare, gjykoj se janë me interes të vlerësohen dhe zbatohen masat e mëposhtme:

*Së pari*, janë shumë të rëndësishme, madje të vonuara përmirësimet, plotësimet ligjore, miratimi i udhëzimeve, lidhur me përdorimin e mjeteve të blinduara që transportojnë vlera monetare. Urdhrat, udhëzimet e policisë së shtetit dhe organeve ligjzbatuese duhet të jenë në koherencë me prirjet që shfaq krimi, në mënyrë që zbatimi i tyre të ndikojë në parandalimin e ngjarjeve. Komiteti i Sigurisë së AAB-së ka marrë pjesë në grupin e punës, të ngritur në Drejtorinë e Përgjithshme të Policisë së Shtetit, për përgatitjen e udhëzimit që do të kategorizojë mjetet e blinduara, do të përcaktojë nivelin e blindimit, do të kushtëzojë mënyrën e organizimit të eskortës shoqëruese, numrin e punonjësve të shërbimit, armatimin në përdorim sipas itinerareve të lëvizjes, si dhe kushte të tjera që përmirësojnë këtë shërbim.

*Së dyti*, duhet të tregohet shumë vemendje dhe kujdes nga punonjësit e autorizuar në bankë, që komunikojnë me SHPSF-të, për ruajtjen e konfidencialitetit lidhur me itinerarin e lëvizjes së mjetit të blinduar, ndalesat e mundshme, sasinë e vlerave që transportohen, oraret, frekuencat, si dhe detaje të tjera. Për këto duhet të kenë dijeni vetëm ata punonjës e njësi që janë pjesë e procesit, duke shmangur njoftimet e panevojshme. Ky informacion duhet të konsiderohet “shumë i rezervuar” dhe komunikimi e korrespondenca elektronike me SHPSF-në duhet të jetë i sekretuar dhe enkriptuar, për të mbrojtur informacionin që këmbëhet mes palëve në rrugë elektronike nga piratët informatikë. Këtu duhet kuptuar se nuk mund të ketë një veprim agresiv, qoftë ky i të gjitha natyrave të krimit, pa informacion, pa të dhëna paraprake, pa një fazë përgatitore studimi, të cilat sigurohen nëpërmjet vëzhgimit të drejtpërdrejtë, apo nëpërmjet mbledhjes së informacionit nga individë të pakujdesshëm. Nga informacioni paraprak i mbledhur fillon të ndërtohet e gjithë piramida e grabitjes. Zinxhiri i sigurisë së informacionit këputet atje ku është hallka më e dobët e tij, atje ku gabohet

dhe nuk zbatohen procedurat.

*Së treti*, ka ardhur koha që bankat të çlirohen nga ngarkesa e madhe dhe shumë impenjative e mbajtjes, ruajtjes dhe administrimit të parave në thesare brenda godinave të tyre, shpërndarjes, mbledhjes së parave nga njësitë e biznesit, furnizimit të ATM – ve, etj. Për kryerjen e këtyre proceseve, si në shumë vende të rajonit, duhet të certifikohen shoqëri të veçanta, SHPSF, shoqëri sigurimesh, apo struktura të ngjashme me to, të cilat administrojnë paratë e bankave, i përpunojnë dhe kryejnë procesin e transportit të tyre, sipas autorizimit dhe destinacionit të përcaktuar nga banka.

*Së katërti*, reduktim i parave në lëvizje, “luftë” cash-it dhe kostove të tij. Konkretisht, kjo nënkupton sa më pak para të ketë sistemi bankar në lëvizje, pra sa më pak prani në territor të automjeteve që transportojnë vlera monetare, aq më i vogël është ekspozimi dhe shenjëstrimi i tyre nga grupet kriminale për t’i grabitur, aq më mirë mund të organizohen dhe pajisen me autoteknikën e nevojshme SHPSF-të që organizojnë transportin, aq më shumë do të janë të mbrojtura dhe të sigurta paratë në lëvizje.

Padyshim, ky proces kërkon koncepte të reja për trajtimin dhe administrimin e parasë, organizimin e degëve dhe agjencive “cashless”, pa praninë e vlerave monetare në sportele, stimulimin e pagesave elektronike, reduktimin e klientëve që kryejnë veprime me vlera të mëdha në sportele, instalimin e makinave/paisjeve në zona të veçanta, të cilat i shërbejnë klientëve, u “pranojnë” dhe “dorëzojnë” vlera monetare në çdo kohë, 24/7, gjatë gjithë javës, pa praninë e punonjësve të bankës, etj. Mbetet shumë e rëndësishme të kuptohet se mbrojtja e punonjësve, si dhe sigurimi i parasë në lëvizje, nuk mund të realizohet vetëm nga strukturat e sigurisë, por nga të gjithë aktorët dhe operatorët që i bashkohen këtij procesi, njësitë, departamentet, drejtoritë e veçanta në banka, si dhe komitetet respektive në AAB.





**Redi GJUZI**  
Gazetar

**P**ërgjithësisht banka, në sytë e një qytetari, është institucion i një sigurie maksimale. Të gjithë ata që kanë kryer veprime në një bankë tregtare, edhe për shkak të infrastrukturës kontrolluese, mjedisit dhe rregullimit të saj të brendshëm, janë ndierë, më e pakta, më komodë në një sportel banke. Qoftë dhe për shkak të së kaluarës komuniste, mungesës së bankave private dhe cenueshmërisë së bankave shtetërore të asaj kohe, mjedisi i një banke perceptohet nga një qytetar si ndër më të sigurtët në vend. Megjithatë, ky perceptim lëkundet sa herë ndodhin ngjarjet kriminale të vjedhjes. Vjedhja e parave gjatë transportit, thyerja e kasafortave, apo edhe grabitja në sy të klientëve në sportelet e bankave, cenojnë disi imazhin e paprekshmërisë së këtyre institucioneve. Sidoqoftë, edhe sot, bankat mbeten vendet më të sigurta.

Sa më i varfër të jetë një vend, aq më

## Bankat të udhëheqin edhe sigurinë në nivelet Europiane



Bankat si institucione që mbajnë kursimet e qytetarëve kanë edhe një rol tjetër në besimin e shoqërisë. Cenimi i një banke nga grabitësit nuk perceptohet vetëm si një paaftësi e punonjësve të bankës për të ruajtur paratë. Grabitja e bankave ka një ndikim negativ në të gjithë sigurinë e vendit.



shumë krim do të prodhojë. Në kushtet e varfërisë, paratë marrin një mbivlerë. Për fat të mirë, edhe pas grabitjeve të parave të bankave në rrugë, në sportele apo kasaforta, me dokumente false, apo nga punonjës të vet këtyre institucioneve, sërish bankat mbeten



Bankat tregtare në Shqipëri kanë qenë, të paktën deri më sot, shembulli i importimit të kulturës europiane në shërbime. Shqipëria ka privatizuar disa sektorë të ekonomisë së saj, por asnjë nuk ia ka dalë të përfaqësojë më mirë shërbimin perëndimor se sa sistemi bankar. Edhe pse punojnë në një mjedis tërësisht të prapambetur, ato ia kanë dalë të japin shembullin dhe të udhëheqin shoqërinë drejt modelit evropian. Pikërisht, edhe për këtë arsye, ato e kanë moralisht detyrim të udhëheqin edhe sigurinë në këto nivele.

i vetmi vend i sigurt për të depozituar kursimet apo fitimet. Megjithëse ngjarjet kriminale po rriten në numër dhe vlerë grabitjeje, statistiki nuk ka një stepje të qytetarëve për të mos besuar kursimet e tyre. Më shumë se sa nga lajmet për vjedhjen dhe grabitjen, qytetarët janë të interesuar për fitimin që do të marrin nga depozitat e tyre; më me interes është norma e kthimit të depozitave, se sa sasia e parave që janë vjedhur në një bankë. Fatmirësisht, deri më tani, si nga vjedhjet e brendshme, ashtu dhe nga grabitjet, sasi të parave që janë zhdukur nga kasafortat e bankave nuk kanë ndikuar në shëndetin e tyre. Në asnjë rast grabitjet nuk i kanë tronditur bilancet e bankave në atë pikë që të rrezikohej funksionimi normal i tyre. Sidoqoftë, sasia e “vogël” e parave të grabitura në banka, dhe rritja e numrit të grabitjeve, ironikisht, tregon më shumë “paaftësi të hajdutëve”, sesa të menaxhimit të ruajtjes së parave në këto institucione.

E parë nga ky këndvështrim, ngjarjet kriminale në bankat tregtare duhet të kenë një fokus më të madh nga institucioni që rregullon kushtet e ruajtjes së parave, por edhe nga vetë



# Zona 24/7



***Shërbimi më i ri në Zona 24/7***  
***Depozitim në Bankomat***

menaxhimi i bankave. Shqipëria është një vend që prodhon lajme të këqija, në mënyrë periodike dhe shpesh një grabitjeje banke i mbivendoset një tjetër akt i dhunshëm në një tjetër sektor. Përgjithësisht, lajmet e grabitjeve të bankave kalojnë nga fokusi i medias në një afat shumë të shkurtër; kjo ndoshta edhe për shkak të paaftësisë. Deri më tani janë disa ngjarje kriminale me para të vjedhura ende të pazbuluara, nga organet që duhet të hetojnë dhe kapin këta grabitës. Por kjo mungesë vëmendjeje publike dhe mediatike nuk mund të qetësojë ata që kanë përgjegjësinë për ruajtjen apo krijimin e kushteve optimale të garantimit nga aktet kriminale. Përsëritja e vazhdueshme e vjedhjeve gjatë transportimit të sasive të parave tregon që sistemi aktual nuk është efikas: ose grabitësit kanë gjetur “çelësat” e këtij sistemi, ose vetë sistemi i ka bërë të lehta rrugët deri te “thesari”. Amullia që krijojnë ngjarjet në Shqipëri, paaftësia për kapjen e grupeve kriminale, duhet ta detyrojë dyfish sektorin bankar dhe institucionin që rregullon këtë sektor, të ndërhyjnë sa më shpejt. Në kushtet e rritjes së kriminalitetit, të rritjes së trysnisë që çdo veprim me pará duhet të kalojë nga bankat, vetë sistemi bankar bëhet i detyrueshëm dhe “monopol” në qarkullimin e parasë. Sot janë të rralla familjet që mbajnë pará cash në shtëpi, apo bizneset që mbajnë pará në kasafortat e tyre. Në këto kushte, bankat duhet të sigurojnë maksimalisht besimin se janë institucioni i vetëm garant për paratë. Publiku mendon, dhe shifrat e depozitave e tregojnë, se bankat mbeten institucioni më i besueshëm, por lëkundja e këtij besimi do të ishte katastrofike, jo vetëm për bankat si biznese private, por edhe për të gjithë shoqërinë shqiptare.

Ndërhyrja urgjente mund të ndodhë duke iu përgjigjur ngjarjeve. Në rast se grabitjet gjatë transportit të parave po shpeshohen, atëherë duhet ndryshuar apo forcuar menjëherë i gjithë zinxhiri i këtij veprimi. Rritja e monitorimit, ndoshta, nuk mund të ulë numrin e grabitjeve, por, sigurisht,



do të rrisë mundësinë e zbulimit të grabitësve. Një grabitës i kapur ul qartësisht egon dhe trimërinë e grabitësve të tjerë, që po planifikojnë një vjedhje banke. Në këtë aspekt, edhe trysnia ndaj institucioneve shtetërore që hetojnë dhe arrestojnë grabitësit duhet të jetë më i madh nga drejtuesit e bankave tregtare, por edhe nga Banka e Shqipërisë. Ndoshta menaxhimi i bankave duhet të ushtrojë më tepër trysni ndaj hetuesve dhe policisë për kapjen e këtyre grabitësve. Gjithashtu, është e pafalshme që paratë që grabiten nëpërmjet mashtrimit të brendshëm në banka, të kufizohen vetëm te dënimi i personit që ka kryer vjedhjen. Qartësimi i këtyre ngjarjeve mund të krijojë një lëkundje gjatë publikimit të tyre, por rrit maksimalisht besimin e qytetarëve në këto institucione.

Të gjitha këto më sipër kanë të bëjnë vetëm me besimin, sjelljen, menaxhimin dhe ndërveprimin e bankave me qytetarin. Nga ana tjetër, bankat si institucione që mbajnë kursimet e qytetarëve, kanë edhe një rol tjetër në besimin e shoqërisë. Cenimi i një banke nga grabitësit nuk perceptohet vetëm si një paaftësi e punonjësve të bankës për të ruajtur paratë. Grabitja e bankave ka një ndikim negativ në të gjithë sigurinë e vendit. Pak njerëz mendojnë se grabitja e një shtëpie, apo edhe një biznesi, tregon paaftësinë e qeverisë për të garantuar rendin në

vend, por grabitja e një banke përcillet, përgjithësisht, si një rrënim i garantimit të rendit. Përplasjet e gjata mes Policisë së Shtetit dhe asaj private, se kush është përgjegjësi për garantimin e bankës, e tregojnë këtë. Ndoshta edhe ligjërisht, Policia e Shtetit mund të ketë të drejtë, por deklarata për t’u veçuar nga grabitja është rrjedhojë pikërisht e perceptimit të publikut se vjedhja e një banke tregon paaftësinë e “shtetit” për të garantuar sigurinë. Në këtë pikëpamje, garantimi i bankës nuk ka të bëjë vetëm me sigurinë e financave të saj si një biznes privat. Sikundër dhe falimentimi, apo rritja e të ardhurave të saj, nuk është i njëjtë me një biznes tjetër.

Nga ana tjetër, bankat tregtare në Shqipëri kanë qenë, të paktën deri më sot, shembulli i importimit të kulturës europiane në shërbime. Shqipëria ka privatizuar disa sektorë të ekonomisë së saj, por asnjë nuk ia ka dalë të përfaqësojë më mirë shërbimin perëndimor se sa sistemi bankar. Edhe pse punojnë në një mjedis tërësisht të prapambetur, ato ia kanë dalë të japin shembullin dhe të udhëheqin shoqërinë drejt modelit evropian. Pikërisht, edhe për këtë arsye, ato e kanë moralisht detyrim të udhëheqin edhe sigurinë në këto nivele. Kjo është një përballje morale, në një mjedis shpesh aspak të tillë, por është një përballje që nuk duhet humbur, të paktën nga bankat.



**Maltin KORKUTI**

Drejtor i Përgjithshëm  
CREDINS BANK

**BANKIERI:**

*Kjo është intervista juaj e parë për Revistën BANKIERI. Në një vështrim të përgjithshëm, si e vlerësoni ecurinë e derisotme të Bankës Credins?*

Credins Bank, në fund të 6 muorit të parë të 2016, u rendit banka e tretë më e madhe në vend për hua, depozita dhe aktive. Këta tregues na bëjnë të ndjehemi krenarë që në një hark kohor kaq të shkurtër, që nga hapja e degës së parë në 2003, jemi shndërruar në një lider të tregut bankar dhe financiar shqiptar. Sot, Credins Bank ka 57 degë në të gjithë Shqipërinë dhe gëzon besimin e rreth 250.000 klientëve, të cilëve ju shërbehet me përkushtim nga një staf prej 796 punonjësish. Ne kemi një vizion të qartë se ku e shikojmë bankën në të ardhmen, një strategji për ta arritur atë si dhe parime pune të mirë-përcaktuara, të cilat do të na ndihmojnë të arrijmë objektivat tona. Në këto 13 vite veprimtari, banka ka arritur të krijojë një biznes të suksesshëm dhe fitimprurës.

Banka ka qenë fitimprurëse që në vitin e dytë të operimit dhe ka rritur

# Credins Bank

## Banka ambicioze në zhvillim



Credins Bank do të jetë gjithnjë një bankë lider në treg, kjo jo vetëm se ne punojmë për të qenë të tillë, por dhe sepse klientët tanë na e kërkojnë të jemi të parët në futjen në tregun shqiptar të produkteve më të përparuara financiare. Njohja e klientit dhe parapritja e nevojave të tij me zgjidhje të qëndrueshme financiare është sfida jonë e përditshme.



në mënyrë të vazhdueshme pjesën e saj të tregut, në të gjitha fushat dhe veprimtaritë. Ne jemi rritur vullshëm dhe shpejt, por kjo nuk na ka penguar që të ndërtojmë një qeverisje korporative efektive, në përputhje me standardet më të mira ndërkombëtare, një sistem kontrolli dhe procedura që sigurojnë zhvillimin tonë të qëndrueshëm. Jam i bindur se kemi ndërtuar dhe certifikuar një sistem funksional dhe të besueshëm të menaxhimit të rrezikut dhe të kontrollit të veprimtarisë së bankës, në të gjitha nivelet.

**BANKIERI:**

*Në kontekstin e zhvillimeve ekonomike dhe ato financiare në Shqipëri, cili mendoni se është tipari i fortë dalues i Bankës Credins, që i ka mundësuar asaj të rritet me këto ritme, brenda sistemit financiar shqiptar?*

Credins Bank lindi si një nismë shqiptare, me ambicien për të kontribuar në mbështetjen e zhvillimit të bizneseve dhe familjeve shqiptare. Ne e ndërtoam bankën si një institucion, i cili do të mbështeste njerëzit, idetë, teknologjinë dhe bizneset shqiptare me një gamë të plotë produktesh dhe shërbimesh, në mënyrë që të arrinin objektivat e tyre financiare.

Banka ka një pozitë shumë të fortë në segmentin e biznesit “korporatë”,

me diversifikim të portofolit në të gjithë sektorët strategjikë, si: energji, transport, ndërtim, komunikacion, industri minerare, shërbime, e kështu me rradhë. Stafi ynë i profesionistëve ka njohje shumë të mirë të tregut në fushën e biznesit, rrezikut si dhe zhvillimet e pritshme në të ardhmen dhe kjo është një levë e fuqishme në zhvillimin tonë. Ne gjithashtu kemi një Këshill Drejtues aktiv dhe mbështetës në nismat që ndërmarrim. Koha është një faktor kyç në arritjen e suksesit, prandaj në mënyrën tonë të menaxhimit të bankës dhe marrëdhënien që vendosim me klientin, i japim rëndësi të veçantë vendim-marrjes në kohën e duhur. Credins Bank njihet në treg për marrëdhënien e drejtpërdrejtë dhe shërbimin e fokusuar të klienti. Slogani ynë: “Ne flasim gjuhën tuaj” është pjesë e kulturës së përditshme të punës për çdo punonjës në Credins Bank. Besimi që kemi se shërbimi cilësor ndaj klientit është thelbi i një marrëdhënie afatgjatë, na ka bërë që të investojmë në sisteme teknologjike, por dhe në know-how, për përgatitjen e një stafi që dallon për mënyrën se si përkujdeset për klientin. Credins Bank ka një tipar të theksuar social, një bankë që kontribuon për komunitetin. Vitin e kaluar, ne patëm 79 veprimtari të përgjegjshmërisë sociale dhe në gjysmën e



parë të këtij viti më shumë se 35. Besoj se dhe ky aspekt na ndihmon në rritjen tonë.

#### **BANKIERI:**

*Sa strategjik është për bankën tuaj novacioni i shërbimeve bankare (bankingu digjital, nëpërmjet internetit, online etj., shërbimet e sigurisë bankare, etj.) dhe si po i zbaton ato banka juaj? Cilat janë disa prej këtyre risive?*

Novacioni i shërbimeve ka qënë, që në krijimin e bankës, prioritet i zhvillimit tonë. Në tregun bankar, Credins Bank ka sjellë risi, të tilla si: Karta e Parapaguar, e-commerce dhe Credins online. Credins Bank ka mundësuar për shumë instucione shtetërore mbledhjen e pagesave përmes portalit e-Albania. Ne jemi sot anëtarë me të drejta të plota të rrjeteve VISA dhe Mastercard. Ndërkohë që me VISA kemi vite që operojmë, me Mastercard, që do të jetë aktive brenda vitit, do të ofrojmë teknologjinë “contactless”. Gjithashtu, për herë të parë do të hidhen në treg kartat Mastercard World, që e fusin klientin shqiptar në një botë privilegjesh, të ofruar në kuadër të programit “World”. Këto opsione të përparuara i përzgjodhëm, sepse besojmë se investimi në produkte teknologjike të përparuara, na siguron dhe përparësi konkurruese në treg. Në frymën e risive që Credins Bank ka sjellë në bankë, kanë qënë dhe bashkëpunimet me SICRED, për fondin e pensionit, apo së fundmi me CREDINS INVEST për fondin e investimit CREDINS PREMIUM.

#### **BANKIERI:**

*Si i vlerësoni zhvillimet aktuale në sistemin financiar shqiptar dhe cilat janë sfidat e tij në të ardhmen?*

Sistemi financiar shqiptar mbetet një motor i rëndësishëm për çuarjen përpara të ekonomisë shqiptare, megjithatë, sistemi, por në veçanti bankat, po vuajnë nga vonesat në aprovimin e ligjit të falimentit. Nga ana tjetër, ndryshimet e shpeshta ligjore kërkojnë ndërhyrje dhe investime të rëndë-

sishme. Dëshiroj të përmend që, vitin e kaluar sistemi bankar ka qënë subjekt i 42 akteve ligjore, të cilat kanë prodhuar 67 ndryshime rregullatore në bankë, kryesisht në departamentet e financës dhe të rrezikut. Sistemi financiar po zgjerohet me aktorë të rinj në treg: institucione jo-banka, operatorë celularë, fonde për mikrokredi, etj.. Të gjitha këto e bëjnë sistemin me kompleks dhe konkurrues. Zhvillimi i shpejtë i produkteve digjitale financiare kërkon në përgjithësi investime të rëndësishme në teknologji, sisteme sigurie, trajnime dhe partneritete që kërkojnë kohë për zbatim, vullnet dhe energji.

#### **BANKIERI:**

*Nisur nga e sotmja, ku e shikoni të pozicionuar Bankën Credins brenda sistemit bankar shqiptar, lidhur me shërbimet dhe produktet që ajo mendohet të ofrojë në të ardhmen e afërt dhe të largët?*

Credins Bank do të jetë gjithnjë një bankë lider në treg, kjo jo vetëm se ne punojmë për të qënë të tillë, por dhe sepse klientët tanë na e kërkojnë të jemi të parët në futjen në tregun shqiptar të produkteve më të përparuara financiare. Njohja e klientit dhe parapritja e nevojave të tij me zgjidh-

je të qëndrueshme financiare është sfida jonë e përditshme. Në fillim të viti 2016, Credins Bank u vendos në selinë e re qendrore, në rrugën “Vaso Pasha”, ku dhe operon dega e parë pa shërbime cash, një degë që dëshmon për ambicien tonë për të ofruar gjithnjë e më shumë një teknologji të përparuar në shërbime. Në qershor të këtij viti AMF licenoi CREDINS INVEST, ku ne jemi aksionarë me 76 %. Përmes CREDINS INVEST u ofrohen klientëve shqiptarë alternativa të reja investimi, përmes një menaxhimi profesional të fondeve; gjithashtu ne po ndjekim me interes zhvillimet për bursën, e padyshim do të kemi produkte të reja në këtë fushë.

Credins Bank është aktualisht e fokusuar në zhvillimin e klientëve SME, Mikro dhe Agro e në këtë fushë po ndërtojmë dhe partneritete lokale e ndërkombëtare. Ne synojmë të vazhdojmë gjithashtu të investojmë të njerëzit tanë dhe në ekspertizën e tyre, në dobi të klientëve tanë.

Vizioni ynë është të mbetemi një bankë e suksesshme, e besuar, zgjedhja numër një për klientët shqiptarë. Zgjerimi ynë i shërben klientëve tanë, për të zgjeruar dhe diversifikuar portofolin e tyre financiar, për kursimet, pensionet, apo produktet e investimeve.





**Adja ANGJELI**

Drejtuese e Projektit SFE  
CREDINS BANK

**T**ermi SFE (Sales Force Effectiveness), ose Efikasiteti i Forcës së Shitjes (EFSH), është ende i panjohur në realitetin ekonomik shqiptar. Arsyeja kryesore për këtë mund të jetë fakti se korporatat shqiptare ende nuk e kanë arritur atë shkallë “ndjeshmërie” ndaj klientit sa të arrijnë të zbatojnë projekte të tilla kaq të rëndësishme dhe ambicioze. Në aspektin konkret EFSH-ja e ndihmon shoqërinë që e zbaton atë, të ndjekë hap pas hapi dinamikat e tregut, duke zhvilluar modele të reja shitjeje për produktet ekzistuese, si dhe duke nxitur nxjerrjen e produkteve të reja.

Ekzistojnë dhjetëra mënyra për të rritur efikasitetin e forcës së shitjes, por praktikat më të mira fillimisht identifikojnë dobësitë më të mëdha, caktojnë prioritetet dhe më pas, krijojnë strategjitë e duhura të shitjes, për të shfrytëzuar çdo mundësi të re në treg.

Përpara se të fillonte zbatimi i

# Efikasiteti i Forcës së Shitjes

## Një investim për rezultate të qëndrueshme



Drejtuesit e institucioneve financiare dhe bankave përballen ditët e sotme pak a shumë me të njëjtat sfida, por në një treg ende të pamaturuar në shit-blerjen e produkteve bankare siç është Shqipëria, sfida më e madhe është forca e shitjes, e cila ofron produkte tradicionale dhe inovative.



projektit të “Rritjes së Efikasitetit të Forcës së Shitjes” (Sales Force Effectiveness) në Credins Bank, nuk disponoheshin njohuri të thelluara mbi atë se çfarë përfaqësonte ky koncept. E njëjta gjë vihej re edhe gjatë diskutimeve për këtë projekt me kolegë të bankave të tjera, ose biznese të ndryshme. Arsyeja kryesore pse banka zgjodhi të investonte në një projekt të tillë ishte



Eksperiencia jonë, tashmë e gjatë në treg, na ka bërë të arrijmë në përfundimin se, strategjitë e orientimit ndaj klientit janë shumë më të suksesshme sesa strategjitë e orientimit ndaj produktit. Zinxhiri i vlerave të shtuara që krijojnë të parat, rrisin jo vetëm nivelin e kënaqësisë së klientit, por janë edhe më fitimprurëse për bankën.



pikërisht rritja e ndjeshmërisë ndaj nevojave të klientit. Aktualisht banka

numëron rreth 254 mijë klientë dhe eksperiencia jonë, tashmë e gjatë në treg, na ka bërë të arrijmë në përfundimin se, strategjitë e orientimit ndaj klientit janë shumë më të suksesshme sesa strategjitë e orientimit ndaj produktit. Zinxhiri i vlerave të shtuara që krijojnë të parat, rrisin jo vetëm nivelin e kënaqësisë së klientit, por janë edhe më fitimprurëse për bankën.

Nëshumicëne vendet e perëndimore, shpenzohen shifra marramendëse, që investohen nga shoqëritë në forcën e tyre të shitjes dhe përsëri mbetet shumë për të përmirësuar. Kultura ekonomike dhe financiare në Shqipëri nuk është ende në nivelet e duhura, apo të krahasueshme me vendet perëndimore, por ndërgjegjësimi ndaj rëndësisë së këtij faktori po njihet rritje të vazhdueshme.

Sistemi i shitjes është shumë kompleks dhe vendimet e marra nga drejtimi i lartë, pikë së pari rreth strukturimit dhe përgjegjësisë të forcës së shitjes, mund të kenë ndikim të jashtëzakonshëm në rezultatet financiare të shoqërisë. Këto vendime janë të lidhura ngushtë me zbatimin në praktikë të standardeve në të gjithë rrjetin e shitjeve, trajnime të

vazhdueshme, dhënie feedback-u në mënyrë konstante nga ana e strukturave mbikëqyrëse të shitjes, skema nxitëse të mirë-përcaktuara, etj.. Nga ana tjetër, forca e shitjes është në mënyrë të drejtpërdrejtë e orientuar drejt shënjestrimit efikas të klientelës, identifikimit të nevojave të tyre, dëgjimit aktiv dhe mbylljes së marrëveshjeve me përfitim të dyanshëm. Nëse kjo që thuhet më sipër zbatohet në mënyrë të suksesshme, rezultatet janë të dukshme dhe të qëndrueshme, si nga pikëpamja e klientit, ashtu edhe nga ajo e organizatës.

Në mënyrë të përmbledhur, përfitimet kryesore të zbatimit të EFSH-së në një shoqëri, ose institucion, në vija të përgjithshme janë:

1. Rritje e aftësisë për t'ju përgjigjur në kohë të shpejtë klientëve, dinamike të konkurrencës dhe kushteve të ekonomisë;

2. Menaxherët e lartë të bankës, të cilët janë vendim-marrës dhe përgjegjës për ecurinë e veprimtarisë së biznesit, kanë më shumë kontroll mbi strukturën e shitjes;

3. Promovon trajnimet dhe skemat e nxitjes për punonjësit më të mirë;

4. Optimizon burimet e bankës, sidomos burimet njerëzore, për një shitje të kryqëzuar, që garanton rritje të përfitueshmërisë.

Vendet perëndimore dhe ato të zhvilluara po ecin me hapa shumë të shpejtë drejt digjitalizimit dhe automatizimit të proceseve bankare. Parashikimet e BCG Perspective tregojnë se, në nivel ndërkombëtar, në vitin 2020 shumica e transaksioneve bankare do të kryhen online. Në kushtet e automatizimit të proceseve, rritjes së digjitalizimit të institucioneve financiare dhe uljes së transaksioneve me prani fizike në degë, lind pyetja: A duhet bankat të ulin numrin e forcës së shitjes nëpërmjet kanaleve të drejtpërdrejta, apo të investohet, si u përmend më sipër?

Por ndërkohë që bankingu perëndimor ka kthyer sytë më shumë drejt shitjes së produkteve në forma alternative elektronike, duke iu

ofruar klientëve zgjidhje dhe propozime automatike, që nuk lidhen domosdoshmërisht me praninë e klientëve në degë, në Shqipëri jemi ende larg këtij realiteti. Në Shqipëri klientët, në shumicën e rasteve, zgjedhin të vijnë personalisht në bankë, për të zgjidhur problemet dhe nevojat e tyre, ndërkohë që i ashtuquajturit “trafik në degë” në vendet e zhvilluara është ulur ndjeshëm. Në kushtet e bankave tregtare në Shqipëri, të shesësh mirë do të thotë ende t'i japësh klientit personalisht shumë vëmendje, buzëqeshje e këshillim. Personalisht mendoj se kontakti sy më sy me klientin është bazë shumë e rëndësishme për një shitje të mirë, të kujdesshme, në raportin më të mirë rrezik – përfitim. Këtu këmbëngul pikërisht edhe EFSH-ja, e cila gjatë trajnimeve me stafin e degës jep jo vetëm njohuri teorike mbi shitjen, por shoqëron stafin e shitjes në takimet që ai zhvillon me klientët, duke dhënë rekomandime specifike për përmirësimin e takimit me klientin.

Ne besojmë fort se të gjithë mund të bëhen shitës të mirë, madje edhe

ata që nuk janë “lindur për të shitur”. Këtë e kemi verifikuar gjatë këtyre muajve në zbatim të projektit të EFSH-së. Çdokush mëson të shesë, nëse ka vullnetin dhe nxitjen e mirë për ta bërë këtë. Në praktikën më të mira, njerëzit e shitjes janë të pajisur me njohuri shumë dimensionale, që përdoren në funksion të klientit. Një shërbim i shkëlqyer ndaj klientit krijon referenca shumë të mira, nga njeri klient te tjetri, të cilat duke u ndërthurur me mesazhe dhe fushata marketing të mirë-dizenuara, krijojnë trafik në degë, në faqen e internetit, në ATM, në aplikacione e-banking, etj..

Drejtuesit e institucioneve financiare dhe bankave përballesh ditët e sotme pak a shumë me të njëjtat sfida, por në një treg ende të pamaturuar në shit-blerjen e produkteve bankare siç është Shqipëria, sfida më e madhe është forca e shitjes, e cila ofron produkte tradicionale dhe inovative. Objektivi është që nga çdo shitës të nxjerrësh më të mirën dhe të sigurohesh që shkalla e efikasitetit të punës së tyre të jetë sa më afër përsosmërisë. EFSH-ja synon pikërisht këtë!





Kredi për shtëpi

## Rritini fëmijët në shtëpinë tuaj

Interesa fantastike duke filluar nga:

- **2%** në Lek fikse për një vit
- **2.5%** në Euro fikse për një vit

[www.raiffeisen.al](http://www.raiffeisen.al)



**Raiffeisen**  
**BANK**





### Brunilda ISAJ

Drejtoresh e Biznesit Bankar me Pakicë  
ALPHA BANK ALBANIA

Në ditët e sotme përdorimi i shërbimeve bankare nga shumica e individëve nuk konsiderohet më një luks, por një nevojë e përditshme. Individë me të ardhura të niveleve të ndryshme u drejtohen sporteve e kanaleve të tjera bankare, nëpërmjet të cilave, bankat, ofrojnë produkte e shërbime bankare, duke filluar nga marrja e pagës dhe shlyerja e detyrimeve të ndryshme mujore, deri te produktet e thjeshta, apo ato më komplekse të huas, për të plotësuar nevoja parësore apo dytësore që nuk mund të plotësohen vetëm me të ardhurat personale të individit apo më të ardhurat e familjes së tij, në një çast të dhënë. Falë zhvillimeve jo vetëm legjislative, por edhe shoqërore gjatë periudhës së tranzicionit, si dhe sot, përdorimi i degëve të bankave fillimisht, e më pas edhe i kanaleve alternative të shpërndarjes e shitjes së produkteve dhe shërbimeve bankare, u bë pjesë e veprimtarisë personale financiare e

# Etika bankare

## Roli i saj për një marrëdhënie të suksesshme me klientin individ

Marrëdhënia e klientit individ me bankën ende sot në vendin tonë ndërtohet me shumë mund, ku një nga shkaqet më të rëndësishme mbetet përcjellja e informacionit nga banka te klienti, si dhe edukimi financiar jo gjithnjë i mjaftueshëm i klientit për të kuptuar e nxënë këtë informacion.

individit dhe familjes së tij, në përpjekjet e tyre individuale e të përbashkëta për të siguruar standarde jetese gjithnjë e më të larta.

Megjithatë, pak është folur dhe flitet për etikën bankare, që duhet të qëndrojë në themel të ndërtimit të marrëdhënies komplekse të bankës me klientin e saj, ku interesi i klientëve dhe interesi

i bankës duhet të harmonizohen sipas parimit “jetesa e çdo organizmi të gjallë (individ apo shoqëri tregtare) është e mirë vetëm ndërmjet qenieve njerëzore”. Ndaj veprimtaria bankare etike - në kuptimin e gjerë - është ajo veprimtari që përfaqon praktikatat e vetëdijshme shoqërore dhe mjedisore që gjejnë vend në përfshirjen komunitare, në praktikatat e qëndrueshmërisë, në analizën e hollësishme të klientit dhe në vetë etikën e brendshme e të jashtme të bankës. Në një kuptim më të ngushtë nga publiku i gjerë, etika bankare është një tërësi normash sjelljeje me klientin dhe me kolegët brenda banke.

Etika e punonjësit kalon në gjashtë stade të ndryshme: bindja dhe ndëshkimi; orientimi vetëdashës; përputhshmëria dhe pajtueshmëria ndërpersonale; orientimi nga autoriteti dhe rendi shoqëror; orientimi nga kontrata shoqërore; parimet etike universale. Natyrisht këto stade duhet të ishin të njëjta edhe për klientin e bankës, por fatkeqësisht asnjë shoqëri nuk mund t'i zhvillojë ato në mënyrë të frytshme për të gjithë anëtarët e saj. Megjithatë, marrëdhënia e klientit individ me bankën ende sot në vendin



Për sa kohë niveli i edukimit financiar qëndron në vend, mbetet përgjegjësi e bankave që të vendosin standardet e tyre etike dhe të imponojnë integritetin në komunikim, si kusht primar për të punuar në një institucion financiar dhe bankar. Shërbimet dhe produktet bankare nuk janë të prekshme, për to nuk krijon dot një ide duke i parë apo duke i shijuar.



tonë ndërtohet me shumë mund, ku një nga shkaqet më të rëndësishme mbetet përcjellja e informacionit nga banka te klienti, si dhe edukimi financiar jo gjithnjë i mjaftueshëm i klientit për të kuptuar e nxënë këtë informacion. Kështu p.sh.: shpesh informacioni i dhënë klientëve është i pakuptueshëm për një pjesë të mirë të klientëve, për shkak të terminologjisë bankare të përdorur, informacion i cili kërkon kohë dhe mundim të përthithet dhe pasi përthithet, sërish vihet në dyshim, për shkak të kushteve të produkteve dhe shërbimeve të përshkruar me shkronja të vogla, që jo gjithmonë përmenden plotësisht apo shpjegohen ashtu siç duhet.

Pamundësia, ose mungesa e dëshirës për t'i paraqitur dhe shpjeguar klientit të gjithë kushtet kontraktore të një produkti dhe shërbimi, në thelb të marrëdhënies së biznesit që po krijohet, sjell si pasojë të ashtëquajturën "asimetri informacioni", e cila është në thelb të shumë prej kontraktave të vogla e të mëdha ndërmjet bankave dhe klientëve individë. Përveç komenteve të drejtpërdrejta në degët e bankave, rritja e ndërveprimit bankë-klient nëpërmjet kanaleve gjysmë zyrtare, siç janë mediat sociale, ka rezultuar një eksperiment i suksesshëm për të identifikuar pikat e nxehta në këtë marrëdhënie. Klientët gjejnë mundësinë të shprehin aty komentet, kënaqësitë apo pakënaqësitë e tyre, duke dhënë shembuj konkretë nga eksperiencat e tyre të bashkëpunimit me bankat, të cilat përshkruajnë, shpesh edhe me një gjuhë mjaft të ashpër, situata ku është vështirë të gjendet problemi real apo pala përgjegjëse për shkaktimin e këtij problemi. Megjithatë, pas shqyrtimeve të kujdesshme, shpesh herë është kuptuar që mungesa e informacionit që duhet t'i jepet klientit, si dhe pamundësia për të kuptuar hollësi të caktuara të produkteve, janë arsytet që shkaktojnë një situatë të pakëndshme dhe që nuk mundësojnë arritjen e një ndjesie pozitive nga bashkëveprimi me bankën.

Nga ana tjetër, është e qartë për të gjithë se, etika bankare nuk ka të bëjë vetëm me shmangien e asimetrisë së informacionit. Ajo qëndron në thelb të këshillimit financiar, që banka ka për

detyrë t'i ofrojë klientit, në kushtet kur këtë këshillim nuk e ofron askush tjetër. Në morinë e shërbimeve dhe produkteve bankare, në matrica të lodhshme çmimesh dhe kushtesh edhe për vetë punonjësit e bankës, është ky i fundit që duhet të gjejë produktin e saktë që përmbush më së miri nevojën e klientit me kosto minimale. Nëse në të kundërt, punonjësi synon të shesë produktin më të shtrenjtë te klienti, pavarësisht se ekzistojnë zgjidhje të tjera më optimale, apo e shet produktin duke vënë në dukje vetëm përparësitë e tij dhe jo kushtet e tjera që mund të përbëjnë një problem për klientin, kjo sjellje është thyer dhe ka siguruar një fitore të vogël dhe një përfitueshmëri afatshkurtër, por e parë në një afat më të gjatë shënon një dështim të madh në sjelljen etike me klientin.

Drejtuesit e bankave të nivelit të dytë sot përballen me dilemën e konfigurimit të shpërblimit të punonjësve të tyre me skema të ndryshueshme shpërblimi, për shkak të abuzimeve që mund të ndodhin



Shumë pak është folur dhe fliet për etikën bankare, që duhet të qëndrojë në themel të ndërtimit të marrëdhënies komplekse të bankës me klientin e saj, ku interesi i klientëve dhe i bankës duhet të harmonizohen sipas parimit "jetesa e çdo organizmi të gjallë (individ apo shoqëri tregtare) është e mirë vetëm ndërmjet qenieve njerëzore".



nga ana e forcës së shitjes, e cila priret të shesë produktet që kanë fokus më të madh biznesi, duke vendosur në plan të dytë nevojën e saktë të klientit apo mundësitë e tij aktuale dhe potenciale për të përdorur me sukses këto produkte. Ndoshta do të ishte e udhës që bankat të krijojnë dhe venë në jetë skema të sakta shpërblimi, që bazojnë rezultatet edhe në nivelin

e kënaqësisë së klientit, të komenteve pozitive, apo të reduktimit të ankesave nga ata, me qëllim vendosjen si prioritet të këtyre treguesve në veprimtarinë e përditshme bankare.

Një sfidë tjetër për t'u përballur nga shoqëria jonë (dhe jo vetëm nga institucionet financiare apo bankare) është niveli i edukimit financiar dhe bankar të masave të gjera me konceptet bazë të bankingut, që gjejnë përdorim të gjërë në çdo stad të jetës. Janë për t'u përgëzuar përpjekjet nga Banka e Shqipërisë apo Shoqata Shqiptare e Bankave, AAB, për të integruar edukimin bankar në brezat e rinj, nëpërmjet veprimtarive të ndryshme të ndërgjegjësimit për shërbimet financiare. Duke pasur parasysh që, çdo individ në jetën e vet do të përballlet rregullisht me përdorimin e këtyre shërbimeve, duhet menduar seriozisht për edukimin e masave me koncepte financiare, që diskutohen në teknikën bankare apo në lëndët e financës në fakultetet e ekonomisë, por jo si pjesë e kulturës financiare të individit. Një sugjerim do ishte që një lëndë semestrale me këto koncepte të prezantohej në nivelin e formimit të përgjithshëm sekondar, ku shumica e brezit të ri do të merrte një informacion të vijueshëm në lidhje me sa më sipër.

Për sa kohë ky nivel edukimi qëndron në vend, mbetet përgjegjësi e bankave që të vendosin standardet e tyre etike dhe të imponojnë integritetin në komunikim, si kusht primar për të punuar në një institucion financiar dhe bankar. Shërbimet dhe produktet bankare nuk janë të prekshme, për to nuk krijon dot një ide duke i parë apo duke i shijuar. Vendimi për të blerë apo jo një produkt a shërbim të tillë, është atribut i aftësisë së bankës për ta konceptuar, prezantuar, shpjeguar dhe procesuar këtë produkt në të mirë të përmbushjes së nevojës së klientit, në të mirë të rritjes së standardit të tij të jetesës apo zgjidhjes së problemit të tij, në të mirë të vendosjes së një marrëdhënieje afatgjatë dhe të shëndetshme me klientin, si dhe në të mirë të krijimit dhe ruajtjes së emrit të mirë të institucionit, një aktiv që rrallë i llogaritet vlera e vërtetë deri sa kjo vlerë humbet dhe vë në rrezik një punë të ndërtuar me mund në vite.



### Najada XHAXHA

Kryetare e Komitetit të Sistemeve të Pagesave, AAB  
Drejtoare, Shërbimet "Back-Office",  
TIRANA BANK

**D**ebitimi Direkt (Direct Debit) është një instrument pagese mjaft i njohur dhe i përdorur në sistemin bankar, kudo në botë. Ai është një instrument me përdorim masiv, i orientuar drejt kryerjes së pagesave/detyrimeve periodike, të shtrira në një periudhë të gjatë kohore, ku vlera e transaksionit ndryshon nga njëra pagesë në tjetrën. Në këtë mënyrë, ai gjen përdorim masiv dhe shumë të vlefshëm në shlyerjen e faturave të shërbimeve publike (utilitare).

Në përcaktimin e tij, Debitimi Direkt është një transaksion financiar (bankar), në të cilin iniciuesi është përfituesi i parave. Formalisht, personi/subjekti, i cili drejtpërdrejt do të tërheqë fondet ("i paguari/përfituesi") udhëzon bankën e tij për të arkëtuar detyrimet në një llogari të tijën, drejtpërdrejt nga llogaria e marrësit të shërbimeve ("paguesit"). Llogaritë e klientëve, "I Paguari" dhe "Paguesi", mund të jenë edhe në banka të ndryshme.

# Debitimi direkt ndërbankar

## Unifikuesja e marrëdhënieve të aktorëve kryesorë të saj



Realizimi dhe jetësimi i Skemës së Debitimit të Direkt Ndërbankar do të unifikojë marrëdhëniet midis aktorëve kryesorë të saj si: individëve, biznesit, shoqërive të shërbimeve publike dhe sistemit bankar në tërësi. Debitimi Direkt Ndërbankar është një instrument pa shumë kosto, nga përdorimi i të cilit do të mund të përfitojnë të gjithë, pa përjashtim.



Realizimi i këtij transaksioni lind si detyrim kontraktues i ndërsjellë midis dhënësit dhe marrësit të shërbimit, që quhen "I paguari" dhe "Paguesi". Në këtë marrëdhënie, "Paguesi" autorizon bankën e tij të debitojë llogarinë kundrejt kërkesës së ardhur nga "I Paguari", nëpërmjet bankës së tij, për detyrimet

janë një çështje e marrëveshjes midis të paguarit dhe paguesit dhe ato rregullohen kundrejt autorizimit. I paguari dhe paguesi shkëmbejnë informacionet respektive të bankave të tyre, si dhe mbi llogaritë përkatëse, nëpërmjet të cilave do të lëvizin fondet. Zakonisht transaksionet e debitimit direkt përpunohen në mënyrë elektronike.



Skema e re do të riformatojë tregun, duke futur në proces të gjitha bankat, pavarësisht madhësisë, do të ulë kostot e klientëve (individë dhe shoqëri shërbimesh publike), do të reduktojë lëvizjen e "cash-it", do t'ju mundësojë departamenteve të shitjes/produkteve në banka që të kombinojnë shërbimet dhe të realizojnë shitje të kryqëzuara (cross-selling).



e lindura. Sapo autorizimi është dhënë pranë bankave, rrethanat në të cilat fondet tërhiqen, si: datat dhe shumat,

Aktualisht, në sistemin bankar shqiptar ky instrument njihet dhe funksionon brenda të njëjtës bankë, që do të thotë se llogaritë e klientëve, "I Paguari" dhe "Paguesi", i përkasin së njëjtës bankë. Kjo metodë kushtëzon klientët në përzgjedhjen e bankës së tyre. Një qasje e tillë e "detyron" formalisht shoqëritë e shërbimeve publike që të mbajnë llogari në një numër të konsiderueshëm bankash, ndërsa individëve ua vështirëson mundësitë e përzgjedhjes së bankës që duan. Ndërkaq, në treg tashmë vjen propozimi për Skemën e Debitimit Direkt Ndërbankar, realizimi i së cilës do të zgjerojë përdorimin, si dhe do të rrisë efikasitetin e këtij instrumenti, duke dhënë mundësi të reja dhe ofruar shërbim profesional. Skema Ndërbankare do të ri-dimensionojë procesin, duke sjellë vlera dhe ndryshime në marrëdhëniet e ndërsjella të biznesit, ashtu sikundër në funksionimin operacional të saj.

Në këndvështrimin e biznesit,



# KREDI PËR SHTËPI

APROVIM  
I SHPEJTË

**2.9%**  
EURO



## TI JE DUKE PARË PRONARIN E NJË SHTËPIE TË RE

Në Euro:

2.9% për vitin e parë. Më pas: Libor (Eur) + 3.75% (min 4%) Ose  
3.25% për 3 vitet e para. Më pas: Libor (Euro) + 3.75% (min 4%)

Në Lek:

3.5% për 2 vitet e para. Më pas Bono Thesari +1.5% (min 4%) Ose  
4% për 3 vitet e para. Më pas Bono Thesari +1.5% (min 4%)



**SOCIETE GENERALE  
ALBANIA**

**BANKA JUAJ  
SKUADRA JUAJ**



shoqëritë e shërbimeve publike do të kenë mundësinë e përzgjedhjes së bankave, me të cilat do të operojnë, duke i reduktuar ato në numër dhe duke i vlerësuar në cilësi, për të përfituar marrëdhënie të mirëfillta biznesi. Kjo do t'ju mundësojë atyre një menaxhim më të mirë në drejtim të investimit të fondeve të arkëtuara, ulje të kostove operative dhe mirëmbajtjes.



Skema e Debitimit Direkt Ndërbankar do të zgjerojë përdorimin, si dhe do të rrisë efikasitetin e këtij instrumenti, duke dhënë mundësi të reja dhe ofruar shërbim profesional. Skema Ndërbankare do të ri-dimensionojë procesin, duke sjellë vlera dhe ndryshime në marrëdhëniet e ndërsjella të biznesit, ashtu sikundër në funksionimin operacional të saj.

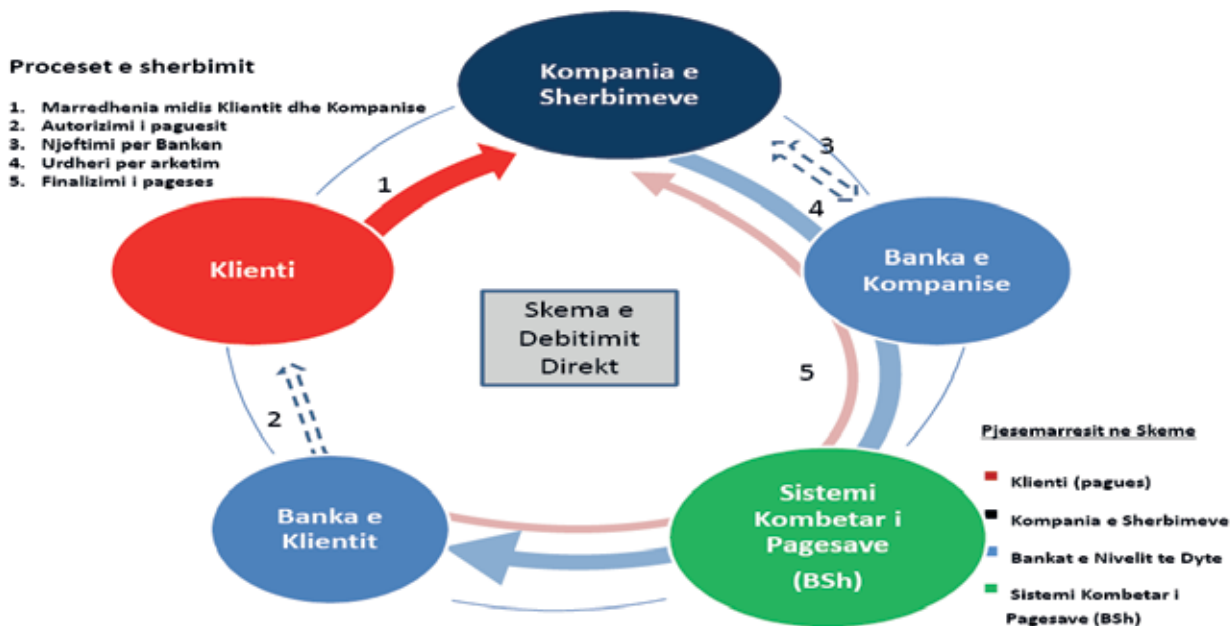
Shërbimi do të mund të shtrihet edhe në atë segment klientësh, të paarritshëm deri më tani, me skemën individuale të secilës bankë. Ndërkohë që, për individët do të ofrohet përfundimisht shërbimi për kryerjen e pagesave të faturave në cilëndo bankë që ata operojnë dhe kanë marrëdhëniet e tyre të biznesit. Nëse sot për të realizuar këtë shërbim individëve do t'u duhet të jenë patjetër klientë të të njëjtave banka ku kanë llogari edhe shoqëritë e shërbimeve publike, me Skemën Ndërbankare ky nuk do të jetë më një kusht.

Në dritën e një analize biznesi, me realizimin e këtij projekti skema e re do të riformatojë tregun, duke futur në proces të gjitha bankat, pavarësisht madhësisë, do të ulë kostot e klientëve (individë dhe shoqëri shërbimesh publike), do të reduktojë lëvizjen e “cash-it”, do t'ju mundësojë departamenteve të shitjes/produkteve në banka që të kombinojnë shërbimet dhe të realizojnë shitje të kryqëzuara (cross-selling). Për të gjithë pjesëmarrësit në skemë, jetësimi i këtij projekti do të jetë një mundësi më shumë në përdorimin e shërbimeve bankare.

Në këndvështrimin teknik/opera-

cional, ndërtimi i një infrastrukture të përbashkët krijon mundësi për një bashkëveprim të standardizuar të faktorëve aktivë në skemë, rrit efikasitetin e sistemeve të pagesave, nxit shumëllojshmëri shërbimesh dhe i mundëson teknikisht ato. Krijimi i një rrjeti të standardizuar u mundëson bankave dhe shoqërive të shërbimeve publike një gjuhë të përbashkët komunikimi, e cila ndikon drejtpërdrejt në uljen e kostove të mirëmbajtjes së disa aplikacioneve, përshtatur sipas skemës aktuale.

Realizimi dhe jetësimi i Skemës së Debitimit Direkt Ndërbankar do të unifikojë marrëdhëniet midis aktorëve kryesorë të saj si: individëve, biznesit, shoqërive të shërbimeve publike dhe sistemit bankar në tërësi. Bashkëpunimi dhe gatishmëria e sistemit bankar, shoqërive të shërbimeve publike dhe Bankës Qendrore, si dhe fleksibiliteti në gjetjen e zgjidhjeve të duhura, është çelësi i suksesit në mbarëvajtjen e këtij projekti. Debitimi Direkt Ndërbankar është një instrument pa shumë kosto, nga përdorimi i të cilit do të mund të përfitojnë të gjithë, pa përjashtim.



**Skema Kombëtare e Debitimit Direkt**



### Ardiola HRISTIC

Anëtare e Drejtorisë Ekzekutive  
PROCREDIT BANK ALBANIA

**T**ë gjithë jemi dëshmitarë që digjitalizimi i ka dhënë një dimension të ri biznesit, duke u bërë veçanërisht i rëndësishëm në menaxhimin e kohës, punës dhe strategjisë së biznesit. Sot, gjithkush ka synim të përmbushë shpejt dhe në mënyrë të thjeshtë detyrimet personale dhe të biznesit. Shfrytëzimi me efikasitet i kohës mbetet planifikimi më i vlefshëm që bën çdokush. Në një kohë kur ekonomia lëviz me hapa shumë të shpejtë, koha kthehet në një element të vyer për bizneset dinamike dhe nevoja për të kaluar sa më pak kohë në sportelet e bankës kthehet në domosdoshmëri.

Pikërisht duke u nisur nga kjo, për ProCredit Bank, shtrohet një angazhim i ri: ofrimi i shërbimeve bankare që lehtësojnë transaksionet e biznesit të klientëve të bankës dhe këtë fare mirë e mundësojnë risitë teknologjike. Duke analizuar nevojat e tipologjisë së klientëve të biznesit dhe atyre privatë që banka

# ZONA 24/7

## Shërbime bankare elektronike të përparuara dhe të sigurta

synon t'i shërbejë, u prezantua për herë të parë në tregun shqiptar "Zona 24/7", e vetëshërbimit. Ky koncept po zbatohet njëherësh në 11 bankat ProCredit, që operojnë në Europë, sipas të njëjtave standarde teknologjike. Deri më tani janë investuar rreth 2 milionë euro në këtë projekt. Këto zona qëndrojnë të hapura 24 orë, në 7 ditë të javës, duke mundësuar shërbim për klientët. E shprehur thjeshtë, këtu bizneset dhe individët mund të kryejnë të gjithë gamën e transaksioneve të tyre rutinë.

Por cilat nevoja për shërbime bankare u plotësojnë klientëve këto pajisje elektronike? Gama është e gjerë, që nga sigurimi online i pasqyrës së gjendjes së llogarisë, e deri te depozitimi në llogari personale dhe biznesi, transferata e pagesa fondesh. Risia më e fundit që vjen është depozitimi në bankomat, ku përveç tërheqjeve klientët mund të depozitojnë në llogari biznesi dhe personale, deri në një limit ditor prej 1 milion lekësh. Një ndër përparësitë e këtij shërbimi të ri është shpejtësia, pasi fondet e depozituara bëhen të vlefshme sikur veprimi të jetë kryer në sportelet e bankës. Në terminalin e-banking klientët mund të kryejnë pagesa, transferata, pagesa doganash, këmbime me kurs preferencial si dhe transaksione të tjera. Ndërkohë, për ato biznese që në tipologjinë e tyre qarkullojnë sasi të mëdha parash dhe gjenden para vështirësisë së menaxhimit të tyre, Drop Box është zgjidhja e duhur. Klientët nuk shtynë më në kohë angazhime të tjera, për të arritur orarin zyrtar të bankës, por mund të zgjedhin vetë kohën më të përshtatshme, për të kryer në mënyrë të

pavarur shërbimet bankare. Shpejtësia e shërbimit dhe shmangia e radhëve të gjata, për të paguar një faturë, ose për të kryer një transaksion bankar, janë ndër përfitimet më të prekshme për klientët.

Ky orientim drejt shërbimeve bankare elektronike i siguron bankës edhe një cilësi më të lartë shërbimi. Tashmë agjencitë e bankës janë njësi biznesi të specializuara për këshillim financiar të klientëve.

Jo vetëm kaq, por këto shërbime elektronike ofrojnë dhe një siguri të lartë për klientët në kryerjen e transaksioneve bankare online, pasi të dhënat e klientëve dhe llogarive të tyre respektive mbrohen nga sisteme të veçanta sigurie, si dhe zbatohen procese të shumta sigurie. Pajisjet elektronike janë shumë të thjeshta për t'u përdorur dhe me një teknologji të përparuar, që ofron siguri maksimale në kryerjen e transaksioneve dhe ruajtjen e të dhënave të klientëve. Mjedisi i veçantë ofron jo vetëm privatësi, por edhe siguri. Pajisjet japin mundësinë që çdo transaksion i kryer në to të monitorohet elektronikisht. Gjithashtu, për të hyrë në Zonën 24/7 jashtë orarit zyrtar të bankës klienti duhet të kalojë kartën e tij të debitit, ose kreditit, në lexuesin magnetik në mënyrë që të hyjë në këtë zonë dhe kryejë veprime, gjë e cila përbën edhe një element i shtuar sigurie. Çdo zonë monitorohet gjatë gjithë kohës nga sisteme kamerash, të cilat ofrojnë të njëjtën siguri sikur veprimi të jetë kryer në sportelet e bankës. Nga ana tjetër, këto zona ofrojnë shikueshmëri të lartë, nëpërmjet fasadave transparente dhe të ndriçuara, të lokalizuara në pika kyçe të qyteteve të ndryshme të Shqipërisë.



### Dorida STAMBOLLA, MBA

Kryetare e Komitetit të Auditimit të Brendshëm të Bankave, AAB & Drejtuese e Departamentit të Auditit të Brendshëm  
RAIFEISSEN BANK SHQIPËRI

**R**oli i Auditit të Brendshëm, sipas standardeve ndërkombëtare, përcaktohet nga Instituti Ndërkombëtar i Audituesve të Brendshëm (IIA) si: "...një veprimtari e pavarur, objektive, e sigurimit dhe konsultimit, e projektuar për të shtuar vlerë dhe për të përmirësuar operacionet e organizatës. Kjo ndihmon organizatën në përmbushjen e objektivave të saj, duke sjellë një qasje sistematike dhe të disiplinuar për të vlerësuar dhe përmirësuar efektivitetin e menaxhimit të rrezikut, kontrollit dhe proceseve të qeverisjes". Ndërkohë, sipas standardeve kombëtare, e për më tepër në sistemin bankar, roli i Auditit të Brendshëm rregullohet nëpërmjet ligjit "Për Bankat", si dhe rregulloret mbështetëse të tij, kryesisht ato për: "Qeverisjen dhe parimet bazë të drejtimit të bankave" dhe "Sistemit të kontrollit të brendshëm të bankave". Ky kuadër rregullator përcakton përgjegjësinë e përbashkët të menaxhimit të institucionit,

# Roli i funksionit të Auditit të Brendshëm në sigurinë bankare



Roli i Auditit të Brendshëm, si linjë e tretë e mbrojtjes në bankë, e ushtron veprimtarinë përmes planifikimit të auditimeve, të bazuar në vlerësimin e zonave dhe proceseve më me rrezik të bankës, të një periudhe të caktuar, duke i paraqitur ato në kohë të menaxhimi nëpërmjet raporteve, së bashku me masat që duhen marrë për të zbutur këto rreziqe.



për themelimin dhe funksionimin e duhur të sistemit të kontrollit të brendshëm, me anë të modelit të "Tre linjave të mbrojtjes", i cili njihet në ditët e sotme si Modeli i Qeverisjes së Bankave.

Roli i Auditit të Brendshëm, si linjë e tretë e mbrojtjes në bankë, e ushtron veprimtarinë përmes planifikimit të auditimeve, të bazuar në vlerësimin e zonave dhe proceseve më me rrezik të bankës, të një periudhe të caktuar, duke i paraqitur ato në kohë të menaxhimi nëpërmjet raporteve, së bashku me masat që duhen marrë për të zbutur këto rreziqe. Një prej fushave që duhet të auditohen shpesh janë siguria e a) Informacionit dhe ajo b) Fizike. Me zhvillimet e viteve të fundit në fushën e teknologjisë, auditimet duhet të jenë më të përqendruara në këtë fushë, në mënyrë që të sigurojnë se organizata operon në përputhje me të gjitha kërkesat për bankat, për të ofruar produkte dhe shërbime të sigurta për klientët dhe depozituesit e saj. Po ashtu, me qëllim që Auditit i Brendshëm ta kryejë sa më profesionalisht këtë detyrë, çdo organizatë dhe njësi e saj, duhet të sigurohet që të ketë dhe trajnojë specialistët përkatës të auditit të Teknologjisë së Informacionit dhe Sigurisë Fizike (IT auditors). Konkretisht:

#### a) Auditimi i Sigurisë së Informacionit

Si në çdo organizatë tjetër, edhe në banka informacioni në shumicën e rasteve konsiderohet si një nga pasuritë më të vlefshme, pasi që është i nevojshëm në të

gjithë procesin e vendimmarrjes. Një vendim i mirë apo i keq, që mund të konvertohet lehtësisht në një fitim ose humbje, shpesh vendoset nga informacioni që është vënë në dispozicion të vendim-marrësve në atë moment.

Qëllimi i mbrojtjes së informacionit është për t'u siguruar që masat mbrojtëse janë të mjaftueshme dhe zbatohen drejt, për të ruajtur aksesin, transferimin, e në fund, shkatërrimin e informacionit konfidencial. Ka shumë fusha ku Auditit i Brendshëm mund të fokusohet në mënyrë të veçantë, si p.sh.:

(i) Kontrolli ndaj akseseve, për të kontrolluar: aksesin në informacione, administrimin e përdoruesve të këtyre akseseve, dhënien dhe ruajtjen e të drejtave të përdoruesve, revokimin/ndryshimet e tyre si dhe monitorimin e rregullt, llogaritë e administratoreve, etj.

(ii) Kontrolli ndaj burimeve njerëzore. Para se të punësojmë, përgjatë punës dhe në përfundim të saj, duhet të sigurohemi mirë për marrëdhëniet me punonjësit, kontraktuesit dhe palët e treta, që të kuptojmë përgjegjësitë e tyre, si dhe nëse janë të përshtatshëm për të kryer rolet e tyre në mënyrë të sigurt, i monitorojmë ata për të zvogëluar rrezikun e gabimit njerëzor, si dhe për të parandaluar vjedhjet, mashtrimet apo keqpërdorimet e të drejtave dhe informacionit.



**Së bashku krijojmë  
të nesërmen!**



(iii) Kontrolli ndaj sigurisë operacionale dhe proceseve, lidhur me sigurinë e rrjetit, administrimit, përpunimit të informacionit, ndryshimet, log-in-et, back-up-et, arkivimet, etj..

**b) Auditimi i Sigurisë Fizike**

Siguria fizike është një temë shumë aktuale për bankat në vend, pasi së fundi ato janë përballur me grabitje, të brendshme apo jashtme, të cilat në disa raste janë bërë më të mundura si pasojë e zbatimit të masave të dobëta të sigurisë fizike. Qëllimi i sigurisë fizike është mbrojtja e personelit, pajisjeve, programeve, rrjeteve dhe të dhënave nga rrethanat fizike dhe ngjarje, të cilat mund të shkaktojnë humbje të rënda, ose dëmtime për bankat, apo degët e tyre. Kjo përfshin mbrojtjen nga zjarri, katastrofat natyrore, vjedhjet, grabitjet, vandalizmat, terrorizmin, etj..

Disa nga fushat e sigurisë fizike, ku dhe auditi i brendshëm dhe audituesit specialistë të kësaj fushe duhet të fokusohen, në mënyrë që të parandalojnë dhe zbusin administrimin e këtyre rreziqeve, janë:

- 1) Masat organizative lidhur me sigurinë e bankës në tërësi, përcaktimin e zonave të sigurisë, regjimit të sigurisë, trajnimeve dhe njoftimeve të vazhdueshme mbi to,
- 2) Mbrojtja mekanike lidhur me ruajtje të sigurt të xhamave, deryve, etj,
- 3)

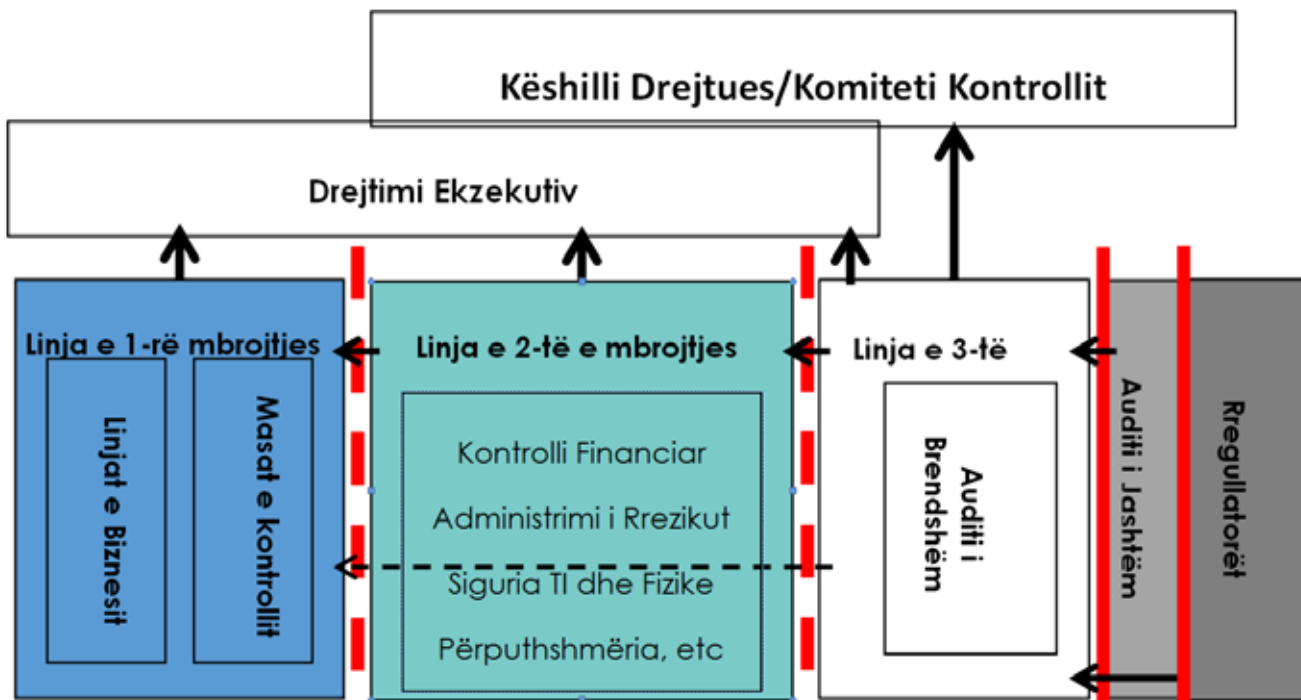
mbrojtja elektronike lidhur me mundësimin e pamjeve të plota filmike dhe sistemi i monitorimit, vlerësim të rrezikut të sigurisë, etj, 4) qendrat e të dhënave/godinat, lidhur me kontrollin e hyrjes në to, sistemeve të alarmit, ujit, zjarrit, ajrit të kondicionuar, etj..

Auditi i brendshëm duhet të kryejë kontrolle periodike dhe të shqyrtojë të gjithë proceset dhe procedurat, që bankat aplikojnë për sigurimin dhe kontrollin e vazhdueshëm të sistemit të sigurisë fizike dhe informatike. Kuadri i brendshëm rregullativ i bankave duhet të jetë në përputhje të plotë me ato të rregullatorit, si p.sh.: rregulloren e Bankës së Shqipërisë “Për kërkesat minimale të sigurisë në mjediset ku kryhen veprimtari bankare dhe ato financiare dhe për transportin e vlerave monetare”, si dhe në përputhje me strukturën, objektivat, veprimtarinë e organizatës dhe praktikat më të mira, që zbatohen në këtë fushë. Mungesa e respektimit të këtyre procedurave në mjaft raste çon në humbje të mëdha operative. Kjo është arsyeja pse auditi i sigurisë fizike dhe informatike është një detyrë e rëndësishme, si një linjë e tretë mbrojtëse. Natyrisht, bashkëpunimi me linjën e dytë të mbrojtjes (si: sigurisë, rrezikut operacion, mashtrimit dhe parandalimit të tij, burimet njerëzore, përputhshmërinë, etj) duhet të

jetë në fokusin e veprimtarisë së përditshme. Përvoja ka treguar se bashkëpunimi i fortë i këtyre strukturave ka sjellë rezultate shumë të mira në krijimin e një mjedisi të sigurt.

Gjithashtu, kërkohet të mbahet parasysh se, organizatat evoluojnë e si rrjedhojë, edhe strukturat e tyre të sigurisë. Me këtë në mendje, auditi i sigurisë nuk është një detyrë vetëm një herë, por një përpjekje e vazhdueshme për të përmirësuar mbrojtjen e sigurisë informatike dhe fizike. Siguria përcaktohet nga kornizat, proceset dhe procedurat, por në fund ajo është sfidë për çdo anëtar të organizatës. Megjithëse Auditi i Brendshëm, si çdo strukturë tjetër e bankës ka tashmë një bazë të gjerë njohurish në këtë fushë, ka ende shumë sfida, pasi mjaft metoda, apo skema të reja mashtrimi, po përdoren ditët e sotme, e kjo sepse vet siguria është prekur nga faktori njeri, që është i paparashikueshëm, sikundër dhe nga zhvillimet e përditshme të teknologjisë. Kjo është arsyeja pse auditimet në këtë fushë dhe vlerësimet e rreziqeve, si dhe rekomandimi i masave për administrimin dhe zbutjen e tyre, do të jenë gjithnjë një sfidë. Këto rreziqe duhen monitoruar vazhdimisht, në mënyrë që të përputhen me standardet e sigurisë dhe të parandalojnë maksimalisht, në kohë të gjithë kërcënimet që mund të lindin në banka.

**Modeli i Qeverisjes së Bankave nëpërmjet 3 Linjave të Mbrojtjes**





**Brunilda PASKALI**

Nënkryetare  
BASHKIA TIRANË

Çështja e fuqizimit të rolit të gruas në fushën politike, ekonomike e sociale është një nga temat e trajtuara gjerësisht vitet e fundit. Kjo për vetë faktin e thjeshtë se, fuqizimi i gruas dhe përdorimi i plotë i kapaciteteve dhe talenteve të saj sjell si rezultat fuqizimin e shoqërisë sonë. Njëkohësisht, arritja e një pjesëmarrje të barabartë midis burrave dhe grave në vendimmarrje do të pasqyronte në mënyrë më të drejtë vetë strukturën e shoqërisë sonë, ku femrat përbëjnë 50% të saj. Njëkohësisht, pjesëmarrja e barabartë e grave në vendimmarrje nevojitet për të forcuar demokracinë dhe për ta bërë funksionimin e saj sa më të drejtë.

Nëse do t'i hidhnim një vështrim tregut të punës do të shikojmë që gratë janë të përfshira gjerësisht në të, duke formuar më shumë se gjysmën e të diplomuarve në Europë dhe gati 65% të të diplomuarve në Shqipëri, por ka ende një nën-përfaqësim të tyre, me gjithë

## Fuqizimi i rolit të gruas në vendimmarrje

Karriera e grave, si në shoqëritë publike, ashtu dhe ato private, vështirësohet me ecjen drejt majës më të lartë të piramidës. Sa më i lartë pozicioni vendimmarrës, aq më e ulët përqindja e grave në këto pozicione. Këtu hasim me fenomenin e quajtur "tavani i qelqtë" - gratë bëjnë karrierë deri në një nivel të caktuar dhe jo me lart. Si struktura sociale ashtu edhe paragjykimet dhe stereotipat janë pjesë e kësaj barriere të padukshme.

përplekjet e vazhdueshme për rritjen e pjesëmarrjes së gruas në vendim-marrje. Kjo ndodh sepse pabarazia e ndarjes së pushtetit dhe pabarazia në vendimmarrje është e rrënjësor në strukturat sociale, ku kemi një ndarje të roleve midis burrave dhe grave, apo një perceptim të caktuar nga shoqëria për drejtuesit e partive apo të biznesit.

Do të doja të hidhnim një sy me të hollësishëm mbi rolin e gruas dhe përplekjet për fuqizimin e rolit të saj vendimmarrës në dy fusha kryesore: politike dhe ekonomike.

**Fuqizimi politik** i gruas është një nga çështjet në fokus të partive politike, për shkak të nevojës së demokracisë për përfaqësim të barabartë, për të zgjeruar bazën e mbështetësve dhe votuesve dhe njëkohësisht për të afruar pranë vetes kapitale njerëzore të kualifikuara. Partitë politike dhe politikat e brendshme të tyre mund të pengojnë, apo lehtësojnë, pjesëmarrjen e grave në vendimmarrje. Fatmirësisht, vërehet një rritje e pjesëmarrjes së grave në vendimmarrje, veçanërisht në vitet e fundit, e mbështetur kjo nga politika të caktuara në favor të tyre. Angazhimi i partive politike dhe përkthimi i këtij angazhimi në ligje, apo

vendime të caktuara, ka sjellë rezultate të dukshme. Kështu, sot në Kuvend kemi 32 gra deputete, ndërsa në qeveri kemi 8 gra ministre. Ndërkohë, kemi një rritje të konsiderueshme në përfaqësimin e grave në nivel vendor, pas futjes së detyrimit ligjor për të pasur 50% gra në listat e kandidatëve për këshillat bashkiake. Kjo ka sjellë një përfaqësim prej 37% të grave në nivel kombëtar në këshillat bashkiake, me Tiranën si bashkinë me numrin më të



Në shoqëritë private kemi një përfaqësim më të madh të grave në bordet drejtuese dhe këtu do të veçoja sektorin bankar, që është në pararojë të këtij procesi. Po kështu, shoqëritë private janë të angazhuara në elementë të tillë, si: Përgjegjshmëria Sociale e Korporatave, apo Parimet e Fuqizimit të Gruas, edhe për shkak të rritjes së besimit të investuesit, të menaxhimit efektiv të rrezikut të korporatave, apo të rritjes së reputacionit të shoqërisë.



madh të përfaqësuesve gra në përbërjen e këshillit bashkiak, me 52%. Gjithsesi, mbetet detyrim impenjimi i vazhdueshëm i partive politike për të përmirësuar sistemin elektoral dhe për të bërë të mundur përfshirjen sa më të gjerë të grave në vendimmarrje sepse pa përfshirjen e tyre nuk mund të arrihet barazia dhe nuk mund të mbrohen sa duhet interesat e vetë grave.

**Fuqizimi ekonomik** i gruas, nga ana tjetër, është i lidhur ngushtë dhe çon në fuqizimin social të saj. Për këtë arsye, rritja e rolit të gruas në vendimmarrjen ekonomike merr një rëndësi të veçantë. Rritjen e rolit të gruas në fushën ekonomike do të doja ta shikoja në dy drejtime: sipërmarrjen private dhe karrierën brenda bizneseve, apo institucioneve.

Nëse i hedhim një sy panoramës së sotme në Shqipëri do të shohim që kemi 28.5% të sipërmarrjeve private që drejtohen, apo janë në pronësi të grave; një numër i konsiderueshëm, por jo i mjaftueshëm, duke pasur parasysh përqindjen që zënë gratë në shoqëri. Pengesat që hasin gratë për të filluar një sipërmarrje private janë të shumta dhe shpesh bëhen gati të pakalueshme, si: mungesë kolaterali, mungesë përgatitje dhe formimi profesional, etj. Ka një prirje pozitive, si nga ana e pushtetit qendror, edhe atij vendor, për të mbështetur gratë në nismat e tyre për të filluar një sipërmarrje private. Kështu, në nivel qendror janë funksionale disa skema financimi për gratë sipërmarrëse, ku ofrohet mbështetje në hapjen e biznesit në mungesë të kolateralit, trajnim dhe mbështetje profesionale, apo pjesëmarrje në panairë të ndryshme, brenda dhe jashtë vendit. Ndërkohë, në nivel vendor, Bashkia e Tiranës, për herë të parë, ka buxhetuar për vitin 2016 një fond prej 6 milionë lekesh për gratë sipërmarrëse. Ky fond ka si objektiv gratë ne zonat rurale dhe urbane të Tiranës, duke venë në fokus të tij, nga njëra anë gratë sipërmarrëse me potenciale zhvillimi në bizneset e tyre dhe nga ana tjetër gratë që dëshirojnë të zhvillojnë një sipërmarrje të re ekonomike. Fondi mbështet sektorë të tillë si: Turizmi, Bizneset Rurale, Teknologjia e Informacionit dhe Komunikimit, Shërbimet, Artizanati,

Industria Tekstile etj. Qëllimi i skemave të financimit të grave sipërmarrëse është rritja e përfaqësimit të tyre në fushën e sipërmarrjes private, e finalizuar kjo me rritje ekonomike të vendit, rritje të të ardhurave familjare, hapjen e vendeve të reja të punës dhe nxitjen e inovacionit.

Nga ana tjetër, nëse i hedhim një sy përfaqësimit të grave në shoqëritë tregtare shtetërore do të shohim që, në dallim nga Europa, që ka parë një rritje të përqindjes së grave në bordet e shoqërive publike, Shqipëria mbetet shumë mbrapa në këtë drejtim. Pjesëmarrja e grave në bordet drejtuese të shumicës së shoqërive shtetërore është zero e për të ndryshuar këtë situatë ka nevojë për ndërhyrje ligjore. Nëse flasim për shoqëritë private, kemi një përfaqësim më të madh të grave në bordet drejtuese dhe këtu do të veçoja sektorin bankar, që është në pararojë të këtij procesi. Po kështu, shoqëritë private janë të angazhuara në elementë të tillë, si: Përgjegjshmëria Sociale e Korporatave, apo Parimet e Fuqizimit të Gruas, edhe për shkak të rritjes së besimit të investuesi, të menaxhimit efektiv të rrezikut të korporatave, apo të rritjes së reputacionit të shoqërisë.

Megjithatë, duhet theksuar që karriera e grave, si në shoqëritë publike, ashtu dhe ato private, vështirësohet me ecjen drejt majës më të lartë të piramidës. Sa më i

lartë pozicioni vendimmarrës, aq më e ulët përqindja e grave në këto pozicione. Këtu hasim me fenomenin e quajtur “tavani i qelqtë” - gratë bëjnë karrierë deri në një nivel të caktuar dhe jo më lart. Si struktura sociale ashtu edhe paragjykimet dhe stereotipat janë pjesë e kësaj barriere të padukshme. Për t'i adresuar këto pengesa strukturale dhe sociale dhe për të rritur pjesëmarrjen e grave në politike, e veçanërisht në ekonomi, duhen ndërmarrë masa pozitive, si: edukim dhe punësim i barabartë, luftë kundër stereotipave, vendosje e kuotave në politikë dhe borde të shoqërive shtetërore, angazhim i vazhdueshëm i partive politike, promovim i barazisë gjinore, formim profesional dhe trajnime të vazhdueshme, mbështetje dhe ri-integrim në tregun e punës, pas lindjes dhe monitorim i vazhdueshëm.

Fuqizimi i rolit të gruas në politike dhe ekonomi, përgjithësisht në vendim-marrje, mbetet një nga sfidat e vazhdueshme të ditëve të sotme. Siç thekson dhe Deklarata e Pekinit (1995), barazia në vendimmarrje është thelbësore për fuqizimin e gruas. Pjesëmarrja dhe barazia e saj në vendimmarrje nuk është një favor që i duhet bërë grave, por është një e drejtë e njohur nga Deklarata Universale e të Drejtave të Njeriut - është e drejta e të gjithë qytetarëve për të marrë pjesë në qeverisjen e vendit.





## A nuk është më e lehtë kur paguan vetëm një këst?

Me financimin për individë nga UBA,  
të gjithë këstet mujore i paguan në një të vetëm.

[www.uba.com.al](http://www.uba.com.al)

 **UBA** Banka e Bashkuar  
e Shqiperise  
United Bank  
of Albania





**Prof. Dr. Adrian CIVICI**

President

UNIVERSITETI EUROPIAN I TIRANËS, UET

Në fund të shtatorit 2016, çmimi për një onc ar në tregjet ndërkombëtare arriti në 1,335 USD. Një kurs këmbimi kaq i favorshëm për arin kishte vite që nuk kishte ndodhur në tregjet financiare. Ndërkohë, parashikimet shkojnë edhe më tej, duke vlerësuar një rritje akoma më të madhe të tij, në raport me dollarin amerikan, rritje që mund ta kalojë shpejt dhe shifrën 1500 USD/OZ ar. Duke pasur parasysh rolin specifik të arit, si një “lajmëtar” apo “lakmus” i gjendjes së tregjeve financiare dhe “shëndetit” të monedhave kryesore ndërkombëtare, si: dollari amerikan, euro, paundi britanik, yen-i japonez, franga zvicerane, dollari kanadez, etj., ekspertët monetarë po shtrojnë pyetjen se: “Çfarë fshihet pas këtij forcimi të arit?, Çfarë duhet të “lexojmë” si mesazh kryesor në këtë fenomen?, Çfarë politikash monetare specifike duhet të bëjnë bankat qendrore?, Çfarë rreziqesh dhe pasigurish sistemike,

## Rritja e çmimit të arit

### Çfarë po ndodh në tregjet financiare?

Rikthimi i kërkesës së fortë për të blerë dhe krijuar rezerva ari duket si një përgjigje dhe reagim kundrejt kësaj situatë të paqartë e plot rreziqe të sistemit financiar e monetar. Mjaft zëra autoritarë në sferën monetare po artikulojnë gjithnjë e më shumë mundësinë e nevojës për të sjellë në agjendën e debateve dhe analizave monetare problemin e një rikthimi të mundshëm në sistemin e standardit të arit.

apo konjunkturale fshihen pas fuqizimit të arit?, Cilët aktorë të tregjeve monetare e financiare humbasin, apo fitojnë nga ky fenomen? Cila është strategjia më e mirë e investimeve në këtë periudhë? Pse flukset e kapitaleve po orientohen me intensitet drejt arit, si “strehuesi më i sigurt i vlerës”?

Për ta kuptuar më mirë këtë situatë dhe për t'i dhënë përgjigje pyetjeve të mësipërme është i nevojshëm një kthim prapa në vitin 1973, vit në të cilin u braktis sistemi monetar ndërkombëtar i Bretton Woods-it dhe u bë e qartë vështirësia e një marrëveshje ndërkombëtare, për rregullimin e tregtisë ndërkombëtare dhe marrëdhënieve monetare. Fluksi i lartë i sasisë së arit që kishte dalë nga SHBA-të gjatë viteve '60 e detyroi Presidentin Nixon të mbyllte sportelet e këmbimit të lirë të arit. “Standardi i arit” u zëvendësua me “Standardin e dollarit” dhe dollari amerikan u bë monedha bazë e rezervave valutore botërore, duke zëvendësuar arin. Standardi i dollarit i krijoi mundësi SHBA-ve të financonin deficitin e tyre mjaft të lartë, pasi ato filluan t'i shisnin në mënyrë masive obligacione thesari partnerëve të tyre tregtarë, në vend që t'i paguanin me ar importet e tyre, ashtu siç kërkonte sistemi i Bretton Woods-

it, apo sistemi i standardit të arit. Në këtë mënyrë, standardi i dollarit përuroi globalizimin e dollarit dhe u krijoi SHBA-ve mundësinë t'i blinte importet e saj duke kredituar pjesën tjetër të botës, si dhe u krijoi mundësi shumë të mira vendeve në zhvillim të kishin rritje ekonomike të vlerësueshme.

Aktualisht, po bëhet gjithnjë e më e qartë se standardi i dollarit ka krijuar e po krijon dhe një seri pasojash me shumë rreziqe të dukshme e të padukshme. Së pari, është e qartë se vendet që kanë grumbulluar sasi të mëdha rezervash valutore, falë situatave pozitive të bilanceve të tyre të pagesave, kanë njohur e vazhdojnë të përballen me situata të mbinxehjes ekonomike dhe hiperinflacion të çmimeve të aktiveve të tyre monetare,



Shqetësimet që evidenton rritja e çmimit të arit kanë të bëjnë sidomos me faktin se, nga viti në vit sasia e arit që mund të blihet me euro, dollarë, paund, yen, franga zvicerane, etj., bëhet gjithnjë e më e vogël.



duke u gjendur në situata të kërcënimit të rritjes ekonomike. Japonia, vendet e Azisë Juglindore dhe grupi i vendeve të tjera si: Rusia, Argjentina, Brazili, etj., që u prekën nga kriza aziatike e vitit 1997 janë shembulli më evident i pasojave të këtij procesi. Shpëtimi i tyre i vetëm për të shmangur kriza ekonomike të rënda ishte rritja marramendëse e borxheve, që mbi të gjitha arriti të shpëtojë nga falimentimi sistemet bankare të këtyre vendeve. Të njëjtën krizë duket se po kalon sot edhe Kina. Së dyti, pikat delikate të sistemit monetar ndërkombëtar kanë shkaktuar dhe një mbinxheje ekonomike dhe rritje çmimesh të aktiveve monetare në SHBA, duke bërë që mjaft nga partnerët e tyre tregtarë të riinvestojnë dollarët e lira të disponueshme në aktive të shprehura në dollar. Këto blerje aksionesh, obligacionesh, apo tituj të ndryshëm, kontribuojnë në shtimin e rrezikut për krijimin e fluskave financiare në sektorë të ndryshëm të ekonomisë dhe shërbimeve në SHBA. Fluska financiare e NASDAQ-ut në vitin 2000 dhe fluska financiare e pasurive të paluajtshme e vitit 2006, që ishte origjina e shpërthimit të krizës financiare globale në vitin 2008, e kanë origjinën pikërisht nga teprica e likuiditeteve të lira. Së treti, krijimi dhe disponibiliteti i madh i kredisë, i mundësuar nga sistemi i standardit të dollarit, ka provokuar një situatë të tejnxehur investimesh, të shoqëruar nga trysni deflacioniste, që ulin ndjeshëm përfitueshmërinë e shumë bizneseve dhe ekonomive në mjaft vende të botës.

Partnerët tregtarë të SHBA-së dhe shumë nga vendet e botës që kanë rezerva të mëdha dollarësh janë aktualisht përballë dy alternativave: ose të vazhdojnë të investojnë tepricat e tyre të dollarëve në aktive të shprehura në dollar, pavarësisht dyshimeve dhe paqartësive për nivelin e sigurisë që paraqesin investime të tilla, ose të shkëmbejnë këto teprica në monedha të tjera, veçanërisht ato kombëtare, gjë që do t'i çonte drejt një mbivlerësimi të fuqisë së monedhave të tyre, me pasojë të rënda në konkurrueshmërinë e eksporteve dhe rritjen ekonomike. Duket se asnjë nga këto alternativa nuk është shumë bindëse, sidomos po të kihat parasysh situata

delikate e ekonomive e këtyre vendeve dhe shumat e mëdha që nevojiten për të financuar deficitin korrent të SHBA-ve. Gjatë 3 - 4 viteve të fundit janë evidentuar disa cikle të rëndësishme zgjerimi dhe tkurrjeje, që kanë dobësuar sistemet financiare dhe financat publike të një numri të madh vendesh, që rezultojnë me teprica pozitive në bilancet e tyre të pagesave. Nga ana tjetër, ekonomia botërore po shfaq një situatë disekuilibri evident, që sipas ekspertëve dhe analistëve financiarë vjen kryesisht si pasojë e dobësive të sistemit monetar ndërkombëtar dhe vetë “shëndetit” të dollarit amerikan. Rikthimi i kërkesës së fortë për të blerë dhe krijuar rezerva ari duket si një përgjigje dhe reagim kundrejt kësaj situatë të paqartë e plot rreziqe të sistemit financiar e monetar. Mjaft zëra autoritarë në sferën monetare po artikulojnë gjithnjë e më shumë mundësinë e nevojës për të sjellë në agjendën e debateve dhe analizave monetare problemin e një rikthimi të mundshëm në sistemin e standardit të arit.

Me përjashtime të vogla, siç ishte gushti i 2011-ës, ose “kriza e euros”, që nga 2008 e deri më sot, çmimi i arit vijon të rritet dhe me prirjet aktuale, ai po bëhet domethënës, duke konturuar një “etapë të re në vlerat e tij”. Në analizat dhe debatet aktuale për të shpjeguar këtë fenomen, që vlerësohet si “efekt strukturor afatgjatë” dhe jo thjesht ngjarje konjunkturale, fjalët çelës duket se janë “rritja marramendëse e borxheve publike për vende të veçanta dhe gjithashtu në nivel ndërkombëtar”, “dematerializimi i monedhës, që po bëhet gjithnjë e më virtuale dhe konvencionale”, “spekullimet mbi zhvillimet e pritshme në sferën e pariteteve monetare”, “fuqia gjithnjë e më e vogël e monedhave të ndryshme përballë arit”, etj.

Shqetësimet që evidenton rritja e çmimit të arit kanë të bëjnë sidomos me faktin se, nga viti në vit sasia e arit që mund të blihet me euro, dollarë, paund, yen, franga zvicerane, etj., bëhet gjithnjë e më e vogël. Në 2015-ën dhe shifra e pritshme e PBB-së së eurozonës për 2016-ën dëshmon se, megjithëse PBB-ja e 2016-ës është thuar se e barabartë me atë të vitit 2008, sasia e monedhave në qarkullim, apo në përdorim në të gjitha format e saj, është

rreth 28% më e lartë. Përqindjet shumë të ulta të interesave, shpesh edhe negative për depozitat, apo çmimet e aktiveve financiare e sidomos të obligacioneve, tregojnë se diçka e rëndësishme me natyrë sistematike, apo strukturore nuk shkon siç duhet në tregjet financiare dhe monetare. Edhe personalitete të shquara në sferën monetare, si Kenneth Rogoff, nuk ngurojnë të rekomandojnë bankat qendrore, sidomos në vendet si: Kina, Brazili, Rusia, Afrika e Jugut, India, Meksika, etj, që të orientohen drejt blerjes së sasive më të mëdha të arit, në vend që të investojnë paratë e tyre duke blerë borxhet dhe obligacionet e thesarit të vendeve të pasura si: SHBA, Britania e Madhe, Gjermania, Franca, etj.

Përmbledhtazi, ekspertët vlerësojnë se shkaqet kryesore të rritjes së çmimit të arit dhe prirjes në rritje edhe për një periudhë afatmesme 2-3 vjeçare kanë të bëjnë me katër elementë thelbësorë: (a) Si pasojë e politikave monetare e financiare të normave shumë të ulëta të interesit e mbi të gjitha atyre të përqindjeve negative të interesit, ruajtja e parasë në forma të ndryshme të saj kushton gjithnjë e më shumë. Në nivel global, vlerësohet se aktualisht janë 10,000 miliardë USD që po kërkojnë një “strehë” më të sigurt dhe më fitimprurëse se sa oferta e përqindjeve negative të interesit. P.sh., dollari amerikan po shihet me hezitim si e vetmja monedhë strehuese e vlerës, për faktin se përqindjet reale të interesit në USD janë tashmë negative (norma aktuale e përqindjeve reale të interesit është -0.6%); (b) Bankat qendrore, në kuadrin e ristrukturimit të rezervave të tyre valutore dhe administrimit më të mirë të rreziqeve monetare, po orientohen gjithnjë e më shumë drejt blerjes së arit dhe krijimit të rezervave valutore në ar; (c) Sasia e arit në qarkullim, ose oferta e arit, po bëhet relativisht më e vogël dhe më pak e disponueshme, e kjo dhe për faktin se zotëruesit e tij janë gjithnjë e më pak të disponueshëm ta shesin atë; (d) Prodhimi botëror i arit ka vështirësi t'i përgjigjet kërkesës në rritje për të, duke ndikuar kështu në rritjen e çmimit të tij. Rritja e sasisë vjetore të arit është rreth 1.5% në vit, ndërkohë që baza monetare

gjatë viteve të fundit është rritur me mbi 400%! Në literaturën e specializuar dhe debatet e ekspertëve të fushës evidentohen 4 skenarë të mundshëm të evolucionit të çmimit të arit, arsyeve dhe pasojave të tij.

**Skenari 1:** thellimi i prirjeve deflacioniste, që përbën dhe shqetësimin më të madh për bankat qendrore, çon në ulje të vazhdueshme të çmimit të aktiveve financiare, në një situatë të vështirë të bankave, në rritjen e vlerës reale të borxheve dhe të ardhurave për buxhetet kombëtare, etj. Bankat qendrore do jenë të detyruara “të provokojnë inflacion” dhe një nga rrugët e mundshme është pikërisht fiksimi i një çmimi të lartë të arit dhe blerje masive ari, çka do prodhonte një reaktion zinxhir në çmimet e argjendit, naftës, lëndëve të para, etj., duke provokuar një inflacion të përgjithshëm. Në fakt, ky veprim nuk duhet parë si një “rritje e çmimit të arit”, por si një “zhvlerësim i monedhave”. Skenare të ngjashme kanë ndodhur në vitet 1933-34 dhe 1971-1980.

**Skenari 2:** rritja e çmimit të arit nga frika e panikut financiar. Kjo është mbi të gjitha një skenar që mbështetet në reagimet psikologjike të investuesve, apo zotëruesve të monedhave, megjithëse të dhënat reale mund të mos e vërtetojnë rreziqet reale të panikut financiar. Për të dalë nga kjo gjendje “paqartësie dhe frike”, mjaft aktorë të tregjeve financiare mund të kërkojnë ta gjejnë qetësinë të ari, duke kërkuar të blejnë sasi të konsiderueshme të tij për të “shpëtuar” nga likuiditetet monetare që nuk ju japin sigurinë dhe kthimin e dëshiruar.

**Skenari 3:** vazhdimi për një kohë relativisht të gjatë i politikave dhe masave të lehtësimit monetar dhe përqindjeve reale negative të interesave do të provokonte në vijim një vëmendje më të madhe drejt arit si ruajtës dhe garantues i vlerës, duke ndikuar kështu në rritjen e mëtejshme të çmimit të tij.

**Skenari 4:** rritja e paqartësive me natyrë gjeopolitike e gjeoekonomike në nivel

global. Brexit dhe pikëpyetjet e mëdha mbi të ardhmen e ekonomisë dhe financave britanike e europiane pas këtij procesi, thellimi i luftërave me natyrë tregtare dhe luftërat e monedhave midis vendeve të zhvilluara dhe atyre me ekonomi të re, konfliktet e shumta në Irak, Siri, Ukrainë, Kore e Veriut, kriza e refugjatëve, kriza e borxheve, terrorizmi, etj., stimulojnë kërkimin e një vendi sa më të sigurt për vlerat monetare deri në qetësimin e situatave, e në këtë aspekt, vendi më i sigurt për të ruajtur vlerën mbetet ari. Ray Dalio, një nga themeluesit e një nga fondeve mbrojtëse më eficientë deklaroi se në këto situata me rrezik dhe paqartësi të lartë, “të mos mbledhesh dhe disponosh sasi të konsiderueshme ari, do të thotë të jesh një njohës i cekët i historisë”. Stan Druckenmiller, menaxher i një hedge fund me një rentabilitet kapital prej 30% në vit për një periudhë 30 vjeçare i këshilloi investuesit e tij që “të shesin një pjesë të aksioneve dhe të blejnë ar”.





## Përgjegjshmëria Sociale



**Në mbështetje të shëndetësisë**  
Gjatë muajve të fundit banka mbështeti spital rajonale në Berat, Librazhd, Përmet dhe Qendrën Spitalore Kurbin, me aparaturë bashkëkohore dhe rikonstruksion në godina, për një shërbim më cilësor për qytetarët.

### Mbështetje për të katërtin vit rradhazi të “Festivalit Ndërkombëtar të Kitarës”

Me mbështetjen e Alpha Bank - Albania si sponsor i përgjithshëm, fondacioni “Guitar Foundation of Albania” zhvilloi edicionin e katërt të Festivalit Ndërkombëtar të Kitarës.



### Vlerësohet përsëri si “Banka më e mirë në Shqipëri” nga “Euromoney”

Revista Euromoney ka vlerësuar përsëri BKT-në si “Banka më e mirë në Shqipëri për vitin 2016”, në mbrëmjen gala të zhvilluar në Londër më 6 Korrik 2016. Kjo është hera e pestë radhazi që BKT merr këtë çmim në fushën e industrisë së shërbimeve financiare. Çmimi vjen menjëherë pas vlerësimeve të ngjashme nga dy revista të tjera prestigjioze, The Banker dhe EMEA Finance, të cilat vlerësuan BKT-në si Banka më e Mirë në Shqipëri. Gjatë fjalimit të marrjes së çimit, z. Mehmet Usta, Kryetar i Bordit Drejtues të bankës, shpreh besim të plotë se BKT do të vazhdojë të përmirësohet dhe të vlerësohet me të gjitha çmimet më prestigjioze në industrinë bankare.



### Në mbështetje të Federatës Shqiptare të Basketbollit

Banka bashkëpunoi me Bashkinë Kavajë për përmirësimin e kushteve në institucionet e kujdesit për fëmijë. Një tjetër kontribut iu kushtua përmirësimit të kushteve të punës në Zyrën Vendore të Punësimit. Banka mbështeti gjithashtu Bashkinë Pogradec në organizimin e ceremonisë së hapjes së sezonit turistik.

### Banka lider në vend, si partnere e institucioneve qendrore dhe lokale

Banka bashkëpunoi me Bashkinë Kavajë për përmirësimin e kushteve në institucionet e kujdesit për fëmijë. Një tjetër kontribut iu kushtua përmirësimit të kushteve të punës në Zyrën Vendore të Punësimit. Banka mbështeti gjithashtu Bashkinë Pogradec në organizimin e ceremonisë së hapjes së sezonit turistik.



### Protagoniste në nismat në dobi të shëndetit dhe sistemit shëndetësor

Në bashkëpunim me Spitalin Rajonal Dibër, u sigurua një sinjalistikë e re në mjediset spitalore. Ndërkohë, për Spitalin Rajonal Shkodër u dhuruan pajisje, si: frigoriferë dhe kondicionerë.



### Kultura dhe media

Banka mbështeti Qendrën Kombëtare të Kulturës për Fëmijë, Teatri i Kukullave, për organizimin e Festivalit të 52-të të këngës për fëmijë: “Eurovizioni na pret”. Gjithashtu, banka mbështeti Agjencinë Telegrafike Shqiptare, me rastin e organizimit të samitit të radhës të Asamblesë së 25-të të Përgjithshme të Agjencive të Lajmeve të Detit Mesdhe (AMAN).



### Gala Italia 2016

Banka mbështeti Gala Italia 2016, të organizuar nga Konsullata e Përgjithshme Italiane në Vlorë, në mjediset e Portit Turistik të Orikumit në datë 16 korrik.



### Festivali Multi-Kulturor Berat

Banka mbështeti edhe këtë vit Festivalin Multikulturor të Beratit, duke qenë e pranishme me standin e saj në “Panairin e Librit, Agro-Biznesit & Artizanatit” të organizuar në Berat. Punonjësit e “Small Business” nga Tirana, Berati e Fieri patën mundësinë t’u prezantonin të interesuarve produktet e bankës.



### Dita Ndërkombëtare e Miqësisë

Në kuadër të angazhimit në fushatën ndërgjegjësuese rreth Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm, të përcaktuara nga OKB-ja, në 31 korrik, Banka nxiti një nismë të brendshme përmes së cilës u uroi kolegëve Ditën Ndërkombëtare të Miqësisë.

### Dita Ndërkombëtare e të Rinjve

Banka ftoi kolegët, në Ditën Ndërkombëtare të të Rinjve, me 12 gusht 2016, të kthenin vëmendjen në rrugët që na çojnë drejt 2030-ës në arritjen e objektivit nr. 1 – Pa Varfëri dhe Objektivit nr. 12 - Drejt Konsumit & Prodhimit të Përgjegjshëm.

### Dita Ndërkombëtare e Bamirësisë

Punonjësit e Degës në Fier, në Ditën Ndërkombëtare të Bamirësisë më 5 shtator 2016, në mbështetje të Objektivit nr. 1 – Pa Varfëri, ndihmuan një familje në kushte shumë të vështira shëndetësore e financiare.



## Dita Ndërkombëtare e Letërsisë

Më 8 shtator, stafi i Degës në Blv. “Zogu I” ndërmori një nismë të përbashkët në përpunje me arritjen e Objektivit nr. 4 – Arsimit Cilësor dhe i dhuruan libra fëmijëve romë në bashkëpunim me shoqatën SHKEJ.



## Fushata e parë “Crowdfunding” në Shqipëri

Banka i bëri një ftesë punonjësve të saj për t’iu bashkuar UNDP-së, në fushatën e parë “crowdfunding” në Shqipëri, me partner kryesor Bashkinë e Tiranës për mbledhjen e fondeve nga komuniteti për ndërtimin e një këndi lojrash në Kombinat, ku do të ketë dhe lodra specifike për fëmijët me aftësi të kufizuar. Shuma që do të dhurohet do të dyfishohet më pas nga buxheti i Bashkisë Tiranë.

**Ecapital Culture - Adriatic Start Up School**  
Fondacioni Marche, Dhoma e Tregtisë së Ankonës, Universiteti Politeknik i Marche-s, Qyteti i Ankonës, & Istao me mbështetjen e Intesa Sanpaolo Group dhe ISBA në Shqipëri, prezantuan, për të dytin vit rradhazi, thirrjen për ide “ECAPITAL Culture Adriatic Start Up School”. Për të gjithë fituesit, Grupi Intesa Sanpaolo sponsorizon bursat e studimit në Shkollën e Start Up-it, në Ankona.

Këtë vit 20 studentë, nga 8 vende të rajonit Adriatiko - Jonian do të nisin nga Ideja e Sipërmarrjes, në Projektimin e saj dhe fitimin e njohurive për zbatimin sa më të suksesshëm të Plan - Biznesit të tyre të ri. Kursi do të zgjasë 2 muaj (17 tetor – 16 dhjetor 2016) dhe do të zhvillohet në Mole Vanvitelliana, Ancona, Itali.



## NBG Bank

### Mbështetje për talentet e rinj të Teatrit kombëtar të Operas dhe Baletit

Banka sponsorizoi vënien në skenë të shfaqjes koreografike “Fuqia e Karrigës”, e koreografit të ri Elton Merja, e cila u shfaq në Teatrin Kombëtar të Operas dhe Baletit.

### Mbështetje për fëmijët e policëve të rënë në krye të detyrës

Çdo verë, shoqata “Dëshmorët e Policisë së Shtetit”, organizon kampe verore për fëmijët e policëve të rënë në detyrë. NBG Bank Shqipëri sponsorizoi kampet verore të pushimeve për 100 fëmijë.

### Dhurim gjaku nga stafi i bankës për fëmijët që vuajnë nga talasemia

Banka, në bashkëpunim me Kryqin e Kuq Shqiptar, mbështeti fëmijët talasemikë, duke ftuar stafin e saj të dhurojë vullnetarisht gjak.



### Festim me komunitetin: “Festa e Bulevardit”

Banka mbështeti organizimin e “Festës së Bulevardit” organizuar në qytetin e Kavajës.



### Sponsor i festivalit të këngës për fëmijë në Korçë

Banka mbështeti si sponsor edicionin e 49-të të festivalit të këngës për fëmijë, organizuar nga qendra Kulturorë për Fëmijë “Mihal Grameno” në Korçë.



## ProCredit Bank

### Programi i Mbështetjes së Agrobiznesit në Shqipëri

ProCredit Bank Shqipëri është institucioni i parë financiar pjesëmarrës në Programin për Mbështetjen e Agrobiznesit në Shqipëri, që do të përfitojë nga fondi i garancisë nëpërmjet programit të BERZH-it. Kjo skemë do t’i mundësojë ProCredit Bank të rrisë huadhënien në këtë sektor.



### Në mbështetje të projektit IDEA (Zhvillim Inovativ për Sipërmarrësit në Shqipëri)

Në kuadër të bashkëpunimit për Zhvillim Shqiptaro – Gjerman, projekti IDEA do të ofrojë për 120 biznese start-up inovative, një mundësi për të fuqizuar kompetencat sipërmarrëse dhe aftësitë e biznesit.

## Raiffeisen BANK

### Financimi i sallës së re operative të komandimit, pranë Drejtorisë së Përgjithshme të Policisë

Banka financoi sallën e re operative të komandimit pranë Drejtorisë së Policisë Tiranë, e cila do të ofrojë një kompleks shërbimesh, në kuadër të mbarëvajtjes dhe qetësisë publike dhe shërbimit ndaj qytetarëve.



### Sponsorizim i veprimtarisë: Teatri i Rugës Mbështeti Albanian Community Assist (ACA), e cila në bashkëpunim me Shoqatën e Artistëve të Rinj të Skenës, SHARS,

solli gjatë muajit korrik veprimtarinë: Teatri i Rugës, që u organizua në katër pika të qytetit të Tiranës. Temat e përzgjedhura ishin: Kundër dhunës ndaj gruas, Kundër prishjes së Mjedisit, Kundër papastërtive në rrugë dhe informim për përdorimin e kontraceptivëve nga të rinjtë.

### Lehtësira për njerëzit me shikim dhe dëgjim të kufizuar

Në mënyrë që të gjithë klientët, veçanërisht ata me shikim dhe dëgjim të kufizuar të kenë të njëjtin shërbim, banka përmirësoi degën “Twin Towers”, duke shtuar disa shërbime lehtësuese dhe duke u kthyer në bankën e parë dhe të vetme në Shqipëri e cila i ofron këto mundësi.



### Integrimi i Nënshkrimit Digjital

Banka u ka mundësuar të gjithë klientëve të saj hapjen e depozitës në një mënyrë sa të ndryshme aq dhe unike duke integruar zgjidhjen e Nënshkrimit Digjital. Kjo zgjidhje siguron që identiteti, apo nënshkrimi i qytetarëve, të ketë të njëjtin vlerë ligjore si dhe mënyra tradicionale e nënshkrimit në letër të dokumentave.

### Zbatimi i projektit për vende parkimi biçikletash

Nëpërmjet këtij projekti Banka mbështet idenë e një qyteti më të pastër me më pak makina, për më pak ndryshime klimaterike. Aktualisht ky parkim është vendosur pranë Degës dhe Drejtorisë të ish-Stacioni i Trenit dhe Degës pranë Gardës së Republikës në Tiranë.



### Mbështetje për fëmijët e qendrës “Zyber Hallulli”

Banka mbështeti pjesëmarrjen e fëmijëve të qendrës në akademinë sportive verore “Juventus Camp Tirana”. Integrimi, zbutja e pabarazisë, sigurimi i mundësive të barabarta, nxitja e një jetese të shëndetshme me sa më shumë sport, por dhe dëshira për të realizuar një ëndërr të bukur të gjashtë fëmijëve të qendrës “Zyber Hallulli” ishin arsyet dhe qëllimi i mbështetjes nga Union Bank.



### Sponsor i Kombëtares Kuq e Zi

Union Bank dhe Federata Shqiptare e Futbollit nënshkruan marrëveshjen e sponsorizimit për periudhën 2016-2018, që rinovon mbështetjen e Union Bank ndaj Kombëtares së Futbollit që prej vitit 2010. Marrëveshja e arritur përkon me 10-vjetorin e fillimit të veprimtarisë së bankës me kapital shqiptar, dhe pjesëmarrjes të Kombëtares në Kampionatin Europian të Futbollit në Francë.



### Mbështetje për Federatën Shqiptare të Badmintonit

Banka mbështeti Federatën Shqiptare e Badmintonit, e cila organizoi kampin e trajnimit dhe “Turneun Memorial të Badmintonit” në qytetin e Korçës. Pjesëmarrja në këtë turne përfshiu 27 lojtarë të moshave, nga 10 deri më 17 vjeç, nga Shqipëria, Greqia, Maqedonia dhe Serbia. Banka mbështeti këtë Turne Memorial, për të mundësuar sadopak në stërvitjen e lojtarëve të rinj shqiptarë, si edhe në përhapjen sa më të gjerë të këtij sporti të veçantë në vendin tonë.



## “Bankat për Shoqërinë” Promovimi i Raportit CSR

Në 13 korrik 2016, AAB publikoi, për vitin e dytë radhazi, botimin: “Raporti CSR 2015 – Bankat për Shoqërinë”.

Ky botim përpiqet që, për herë të parë, të paraqesë veprimtaritë e bankave në kuadrin e CSR, sipas 17 Qëllimeve të Zhvillimit të Qëndrueshëm, të miratuara në vitin 2015 nga Kombet e Bashkuara. Vetëm gjatë vitit 2015, bankat kanë financuar mbi 1.1 milionë euro për veprimtaritë me ndikim në zhvillimin e qëndrueshëm dhe rreth 200 mijë euro për sponsorizime në art, kulturë dhe sport.

Pjesëmarrësit në këtë veprimtari u përshëndetën nga zj. Milva Ekonomi, Ministre e Zhvillimit Ekonomik, Turizmit, Tregtisë dhe Sipërmarrjes, zj. Natasha Ahmetaj, Zv.guvernatore e Bankës së Shqipërisë, z. Bas Berends, përfaqësues i UNDP në Shqipëri, zj. Brunilda Paskali, nënkryetare e Bashkisë Tiranë, si dhe zj. Emanuela Zaimi, drejtuese e fondacionit Down Syndrome Albania.

Në fund të kësaj veprimtarie u shpërndanë kopje të librit për të pranishmit.





### Blodin ÇUÇI, MSc

Përgjegjës i Zyrës së Strategjisë dhe  
Analizës së Kundërpalëve  
BANKA E SHQIPËRISË<sup>1</sup>

**F**inanca e strukturuar u shfaq si një mekanizëm i rëndësishëm, brenda tregjeve financiare, që gjatë fundit të viteve '80. Në ditët e sotme, nëpërmjet përdorimit të produkteve, apo letrave me vlerë të strukturuar tregu i zgjidhjeve të strukturuar, e tejkalon madhësinë e tregjeve të aksioneve. Ndoshta duket e pazakontë, por përdorimi i zgjidhjeve të strukturuar shkon shumë përtej investuesit individual. Sektorë të tërë të ekonomisë, si: prodhimi, bujqësia, minierat dhe financat përdorin sot të gjitha format e financave të strukturuar, si pjesë e veprimtarisë së tyre të përditshme, me qëllim optimizimin e përfitimeve si dhe për menaxhimin efikas të rreziqeve. Tregu i borxhit të titullizuar është një prej tregjeve më të mëdha, që ofron zgjidhje të strukturuar në këtë drejtim. Titullizimi (letërzimi) është procesi i transformimit të një aktivi, ose grupi aktivesh, me tipare jo-likuide, në një letër me vlerë

# Titullizimi dhe zbatimi i mundshëm i tij në Shqipëri



Nisur nga gjendja aktuale e sektorit financiar dhe nevoja për risi financiare, titullizimi në Shqipëri mund të kontribuojnë për të zgjeruar bazën e financimit nëpërmjet tregut të kapitaleve, që është i rëndësishëm si në afat të shkurtër, për të përmirësuar disponibilitetin e financimit, ashtu dhe në afat të gjatë, për të forcuar ekonominë shqiptare.



likuide dhe të tregtueshme, nëpërmjet mekanizmit të inxhinierisë financiare. Një shembull tipik i titullizimit është letra me vlerë e mbështetur në (kolateralizuar me) hua hipotekare, ose MBS<sup>2</sup>, që emetohet kryesisht në SHBA, ose obligacioni i mbrojtur (covered bond), që emetohet kryesisht në Europë. Të dyja këto janë shembuj të një letre me vlerë të mbështetur në aktive, të cilat kolateralizohen nga një paketë e caktuar hipotekash.

Mekanika e procesit të titullizimit në vetvete është e thjeshtë dhe inxhinieria financiare e përdorur në këtë proces nuk është shumë e ndërlikuar, edhe pse, për lloje të caktuara titullizimesh, procesi mund të jetë shumë kompleks, sidomos kur ai përfshin dhe karakteristika të tjera, që mund të rrisin pasigurinë e rezultateve përfundimtare që prodhon instrumenti. Në rastin e një MBS-je, transaksioni i titullizimit funksionon si në vijim: hipotekat individuale, të emetuara nga institucionet financiare të autorizuara dhe të mbikëqyrura, grupohen së bashku në një paketë hipotekash, e cila mbahet si kolateral për MBS-në. Më pas, një shoqëri financiare, si palë e tretë, apo i njëjti institucion financiar që i krijoi hipotekat mund të emetojë një MBS. Në shumë raste, për qëllime emetimi përdoren Njësitë për Qëllime të Veçanta (SPV<sup>3</sup>). Më

tej, për MBS-në ndërtohet një strukturë me transhe, ku secili transh renditet sipas besueshmërisë së paketës së kolateralit, cilësisë dhe klauzolave të garancisë. Këto transhe mund të strukturoren në mënyra të ndryshme, duke i dhënë mundësi investuesit të zgjedhë mes një shumëllojshmërie tolerancash ndaj rrezikut. Investuesit konservatorë, të tillë si: fondet e pensioneve, investojnë veçanërisht në MBS me klasifikim të lartë besueshmërie, ndërsa një investues që pranon rrezik, do të kërkojë kthim më të lartë, duke investuar në ato me klasifikim të ulët besueshmërie. Zakonisht, MBS-të paguajnë një interes të luhatshëm, ndërsa rreziku i parapagimit dhe mos-pagesat i transferohen investuesit.

Ekzistojnë edhe disa lloje të tjera instrumentesh të borxhit të titullizuar, që kategorizohen sipas burimit të aktiveve mbi të të cilat mbështeten letrat me vlerë, si dhe sipas karakteristikave të tjera të mekanikës së inxhinieringut financiar. Më sipër u diskutua rreth letrave me vlerë të kolateralizuara me hua hipotekare, në të cilën rrjedhat e parasë mbështeten nga pagesat e kryegjësë dhe interesit të një pakete huash hipotekare. Letrat me vlerë të mbështetura në huat hipotekare për strehim (RMBS<sup>4</sup>), kolateralizohen me shtëpitë e veçanta të banimit (rezidencat),

<sup>1</sup> Mendimet e shprehura në artikull janë të autorit dhe nuk përfaqësojnë qëndrimin zyrtar të Bankës së Shqipërisë.

<sup>2</sup> MBS: Mortgage – Backed Security.

<sup>3</sup> SPV: Special Purpose Vehicles



# Depozita 10

Fito 1 vit kohë me ofertën e 10 vjetorit

# 10 muaj + 10 javë = 25 muaj fitim



Union Bank në vitin e saj të 10 ofron dy produkte të reja me normat më të larta të interesit në treg, për afatin 1 vjeçar.

**Depozita 10 me afat 1 vjeçar (375 ditë)** tani vjen me normë interesi sa depozita speciale 2 vjeçare. Ofrohet në Lek dhe Eur; minimumi në hapje 500 mijë Lek ose 5000 eur; afati 375 ditë kalendarike; është e vlefshme për individë dhe kompani; mund të rinovohet në maturim në depozitë 12 mujore standarte.

**Llogaria e Kursimit 10:** është llogari pa afat; ofrohet në Lek dhe Eur; është e vlefshme vetëm për individë; fiton normë interesi të përshkallëzuar sipas balancës në llogari; interesi kreditohet çdo 3 muaj dhe llogaritet sipas balancës minimale në llogari. **Llogaria e kursimit 10 është e vlefshme deri në 31 Dhjetor 2016 dhe i ruan karakteristikat speciale deri në 31 Dhjetor 2017.**



ndërsa letrat me vlerë të mbështetura në huat tregtare (CMBS<sup>5</sup>) mbështeten në pasuritë e patundshme tregtare, të tilla: si qendrat tregtare apo komplekset e zyrave.

Në kategorinë e detyrimeve hipotekare të kolateralizuara (CMO<sup>6</sup>) gjejmë detyrimet e borxhit të kolateralizuar (CDO<sup>7</sup>), që grupojnë bashkë në një paketë kolaterali një grup aktivesh me të ardhura fikse, të tilla si huat ose letra me vlerë me norma të larta të mbështetura në aktive (high yield). Detyrimet e kolateralizuara me obligacione (CBO<sup>8</sup>) janë në thelb CDO që mbështeten kryesisht nga obligacionet e korporatave, ndërsa detyrimet e kolateralizuara të huave (CLO<sup>9</sup>) janë CDO të mbështetura kryesisht nga huat për huamarrësit me shkallë të lartë borxhi.

Në Europë forma më e përhapur e titullizimit është obligacioni i siguruar. Sipas Bankës për Shlyerje Ndërkombëtare (BIS), gjatë dhjetëvjeçarit të fundit, obligacionet e siguruara, që janë letra me vlerë të emtuara nga institucionet financiare e që garantohen me një kolateral specifik, janë bërë një nga klasat më të mëdha të aktiveve në tregun europian të obligacioneve. Nga këndvështrimi i investuesit, aspekti tërheqës i këtij instrumenti qëndron në faktin se kolaterali, ose "paketa e siguruar" e kolateraleve, grupohet me qëllim marrjen e shkallës më të lartë të mundshme të klasifikimit të besueshmërisë. Për rrjedhojë, obligacionet e siguruara, nga njëra anë, ofrojnë një alternativë investimi të krahasueshme me letrat me vlerë qeveritare të vendeve të zhvilluara për investues shumë konservatorë obligacionesh të interesuar vetëm në instrumente me shkallën më të lartë të klasifikimit të besueshmërisë dhe nga ana tjetër, ato janë një burim i rëndësishëm i financimit të institucioneve financiare dhe i veprimtarisë së tyre të huadhënies hipotekare. Tipari thelbësor i obligacioneve të siguruara është natyra e dyfishtë e mbrojtjes që ai i ofron investuesve. Obligacionet e siguruara emtohen nga institucionet financiare, kryesisht bankat, të cilat janë përgjegjëse për shlyerjen e tyre. Ato mbështeten mbi një paketë të veçantë kolateralesh - kryesisht me hipoteka të rangut të parë, apo me huat për sektorin publik - në të cilat investuesit janë në rradhën e parë

të pretendimeve mbi to. Një tjetër tipar përcaktues i obligacioneve të siguruara është dhe gama e kufizuar e kolateraleve që pranohen si detyrimet e enteve publike me shkallë të lartë klasifikimi të besueshmërisë, huat hipotekare për strehim, huat tregtare dhe ato për anije.

Kjo natyrë e dyfishtë e mbrojtjes që ofron ky instrument zgjerohet edhe më tej dhe nga nga një tjetër tipar dallues e paketës së siguruar të kolateraleve. Në këto paketa të siguruara lejohet zëvendësimi i aktiveve që kanë pësuar rënie të cilësisë, ose që janë shlyer para kohe. Ndryshe nga letrat me vlerë të mbështetura në (kolateralizuara me) aktive (Asset – Backed Securities, ABS), që kanë prirje të kenë norma interesi të luhatshme e ku mos-pagesat dhe shlyerjet e parakohshme i transferohen investuesve, obligacionet e siguruara përgjithësisht paguajnë norma interesi fikse dhe shlyhen plotësisht në fund të afatit të maturimit. Nisur nga kjo natyrë konservatore, obligacionet e siguruara janë përfshirë në programin e blerjes së letrave me vlerë nga Banka Qendrore Europiane (BQE), si pjesë e një grupi masash lehtësuese, e ku në fund të korrikut 2016, zotërimi i obligacioneve të siguruara nga BQE arriti në shifrën 186 miliardë euro.

Tregu i titullizimit dhe i instrumentet e tij, gjatë historisë, kanë treguar se janë një burim i besueshëm financimi për institucionet financiare dhe, nëse përdoren siç duhet, mund të kontribuojnë në të gjithë industrinë financiare. Përfitimi i parë për industrinë financiare lidhet me sigurimin e një shkallë më të lartë të ndërmjetësimit financiar në sistem, pasi ato u mundësojnë huadhënësve një mënyrë për të siguruar likuiditete për më shumë huadhënie, ndërkohë që u ofrojnë investuesve një alternativë investimi në një grup të larmishëm aktivesh. Një tjetër përfitim i drejtpërdrejtë nga një treg i zhvilluar për këto tituj është aftësia për zgjerim huadhënieje në sektorë të veçantë, që kërkohen të zhvillohen nga ana e politikë-bërësve, tilla si: strehimi, apo sektorë të tjerë, që në kushte normale nuk i ofrojnë institucioneve të kreditit nxitësit dhe lehtësitë e nevojshme për huadhënie. Ashtu si çdo lloj risie financiare, edhe titullizimi shoqërohet me kostot dhe përfitimet e tij. Nga njëra anë, një treg

eficient dhe i shëndetshëm për këto tituj mund të jetë një mbështetje e fortë për sistemin financiar dhe ekonominë në përgjithësi. Megjithatë, nga ana tjetër, këto tipare duhet të peshohen në raport me kostot e mundshme, që përfshijnë: rrezikun që titullizimi të kontribuojë në zgjerimin e pakontrolluar të huadhënies; përqesimin e problemeve të raporteve të agjencisë, të cilat çojnë në stimuj jo-racionalë; si dhe kompleksitetin dhe mungesën e transparencës së produkteve të caktuara.

Në Shqipëri, pavarësisht faktit se tregu financiar është një nga tregjet më të përparuara e të zhvilluara më shpejt, ku sektori bankar është edhe segment mbizotërues, titullizimi i borxhit mbetet ende një territor i pashkelur. Shumë mund të pohojnë se madhësia e vogël të tregut, mungesa e tregut të obligacioneve të emtuara nga biznese të shëndetshme, apo shoqëritë publike, mungesa e një tregu dytësor aktiv, mungesa e legjislacionit të përshtatshëm, mungesa e të kuptuarit të instrumentit në gjirin e investuesve dhe origjinuesve të huave, etj, pengojnë krijimin dhe zhvillimin e mëtejshëm të këtij tregu. Megjithatë, duke pasur parasysh gjendjen aktuale të sektorit financiar dhe nevojën për risi financiare, titullizimi në Shqipëri mund të kontribuojnë për të zgjeruar financimin nëpërmjet tregut të kapitaleve, që është i rëndësishëm si në afat të shkurtër, për të përmirësuar disponibilitetin e financimit, ashtu dhe në afat të gjatë, për të forcuar ekonominë shqiptare. Nga perspektiva konceptuale por duke konsideruar dhe të gjitha dobësitë e tregut financiar shqiptar, titullizimi mund të jetë potencialisht një mjet i vlefshëm për të ndihmuar ringjalljen e huadhënies në sektorë të caktuar, ose për fillimin e kreditimit të disa huamarrësve publike, një çështje e një rëndësie të veçantë kjo sot, kur kushtet e përgjithshme të huadhënies mbeten ende të shtrënguara. Nga pikëpamja praktike në kushtet aktuale, titullizimi mund të jetë një mekanizëm i mundshëm për të kapërcyer problemet e borxheve të bashkive shqiptare, nëpërmjet skemave nxitëse qeveritare të mirë-strukturuara, siç mund të jenë programet e lehtësimit tatimor për blerësit dhe mbajtësit e këtyre letrave me vlerë.

4 RMBS: Residential Mortgage Backed Securities.

5 CMBS: Commercial Mortgage Backed Securities.

6 CMO: Collateralized Mortgage Obligations

7 CDO: Collateralized Debt Obligations

8 CBO: Collateralized Bond Obligations

9 CLO: Collateralized Loan Obligations

## Forumi i Pestë për Sigurinë Fizike në Banka

Shoqata Shqiptare e Bankave (AAB) dhe Komiteti për Sigurinë Bankare organizuan më 21 shtator 2016, Forumin e 5-të të Sigurisë Fizike në Banka.

Fjala e hapjes u mbajt nga z. Spiro Brumbulli, Sekretar i Përgjithshëm i AAB-së, i cili vuri në dukje se ngjarjet e fundit të ndodhura ndaj sektorit bankar për grabitje të vlerave monetare në kasafortë dhe në transport kërkojnë rishikim të përgjegjësive të gjithë institucioneve përgjegjëse për krijimin e mjedisit të sigurt të zhvillimit të veprimtarisë bankare. Krimi është sofistikuar, por nuk përbën panik. Sektori bankar ka treguar se është i aftë të grumbullojë depozita, të përpunojë cash dhe të transportojë vlera monetare, pa cenuar sigurinë financiare të depozituesve, pa penguar ekonominë dhe shoqërinë të ecin përpara.

Të pranishëm në këtë forum ishin përfaqësues të bankave tregtare që operojnë në Shqipëri dhe Kosovë, përfaqësues të Bankës së Shqipërisë, Drejtorisë së Përgjithshme të Policisë së Shtetit, nga Shoqata e Bankave të Kosovës, Shoqëritë të Ruajtjes së Sigurisë Fizike dhe Aeroporti Ndërkombëtar i Tiranës.

Në përfundim të punimeve të këtij forumi pjesëmarrësit shprehën domosdoshmërinë e organizimit të takimeve të tilla. Bashkëpunimi ndërinstitucional duhet të vazhdojë me prioritetin se është më e lehtë dhe më e lirë të parandalosh krimin se sa të kurosh pasojat.



## Debitimi Direkt Ndërbankar, 26 korrik & 20 shtator 2016

Në mjediset e AAB, në kuadër të projektit për Debitimin Direkt Ndërbankar, janë zhvilluar dy takime me pjesëmarrje nga Ministria e Inovacionit dhe Administratës Publike, Banka e Shqipërisë, Komiteti i Pagesave të AAB dhe shoqëritë utilitare (OSHEE, UK Tiranë, Albtelekom). Projekti i Debitimit Direkt Ndërbankar është planifikuar të vihet në zbatim në prill 2017.

## Prezantim për klerimin e pagesave mobile, 31 gusht 2016

Në bashkëpunim me Departamentin e Pagesave të Bankës së Shqipërisë, u organizua prezantimi "Mobile Payment Clearing Solution" nga shoqëria ProgressSoft. Prezantimi u krye nga Raja Said, Drejtues i Zhvillimit të Biznesit, dhe Chris Aghabi, Zhvillimi i Biznesit. Prezantimi sugjeron krijimin e një platforme për klerimin e pagesave mobile.

## Inteligjenca emocionale në punë, 20 shtator 2016

Ky kurs, i drejtuar nga trajnuesi ndërkombëtar David Turner, u ideua për t'u ofruar pjesëmarrësve njohuri dhe mjete praktike që do të mund të përdoren për të arritur përfitimet e mëposhtme: reduktim të stresit dhe kënaqësi më të madhe në punë; rritje të fleksibilitetit përballë ndryshimeve të vazhdueshme; përmirësim të aftësive të komunikimit dhe të bashkëpunimit; më shumë zgjidhje krijuese dhe inovative të problemeve; kapacitete të vlerësueshme lidërshipi.

## Takim – Diskutimi: “Mbi Sigurinë e Informacionit”, 22 shtator 2016

Ky takim u drejtua nga Nicola Gordon, Drejtues Rajonal për Tregjet e Reja, në bashkëpunim me Mark Monitor (pjesë e Thomson Reuters). Takimi trajtoi tema të tilla, si: Prirjet e reja: Rritja e mashtimeve online në sektorin e financave; rëndësia e strategjisë për mbrojtjen e markës dhe ndaj mashtimeve, në vitin 2016 (Raste studimi të bankave të tjera, industria financiare në përgjithësi, zgjidhjet e Mark Monitor ndaj mashtimeve; etj.)

## “Lidërshipi strategjik dhe qeverisja efektive”, 29-30 shtator 2016

I organizuar në bashkëpunim me Institutin Austriak të Ekselencës, programi e vuri theksin në transformimin e lidërshipit personal. Pjesëmarrësit përfunduan modulën “Predictive Index Behavioral Profile™” dhe morën pjesë në një praktikë lidërshipi me qëllim ushtrimin në praktikë dhe kuptimin e sjelljeve të lidërshipit, si dhe përfundimin e rezultateve me ana të tjerëve. Trajnimi u krye nga ekspertja Larissa Winter.



## Seria e videove “Banka Ime” në kuadër të Edukimit Financiar

Në korrik Shoqata Shqiptare e Bankave paraqiti videon “Kartat Bankare dhe përdorimi i tyre”, pjesë e serisë së videove “Banka Ime”. Kjo video ka për qëllim të japë informacion për klientë të rinj dhe ekzistues të bankave.



